الكراسة العملية لخطة
الثراء في ٣٠ يوماً

الطبعة الأولى

١٤٣٣هـ - ٢٠١٢م

المملكة الأردنية الهاشمية

رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية
(٢٠١٢/٦/٢٢٠٩)

- **يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبّر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى.**



الكراسة العملية لخطـــة

الثـــــراء فـــي ٣٠ يـومــــاً



حقق أحلامك، وابنِ ثروتك، وتسلق سلم المجد

الكاتب

بلال موسى شنّك



دار المأمون للنشر والتوزيع

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿ وَقُلِ ٱعۡمَلُواْ فَسَيَرَى ٱللَّهُ عَمَلَكُمۡ وَرَسُولُهُۥ وَٱلۡمُؤۡمِنُونَۖ ﴾

إهـــداء

إلى أبي وأمي
سبب وجودي في هذه الدنيا
رب إرحمهما كما ربياني صغيراً
إلى زوجتي الحبيبة
التي وقفت إلى جانبي
وساعدتني لإنجاز هذا العمل
إليكم جميعاً
مع حبي وتقديري

بلال موسى شنك
نيسان ٢٠١٢

المحتويـــات

الكراسة العملية لخطة الثراء في ثلاثين يوماً

المقدمـة

كان هناك اثنان من العمال يصعدان إحدى العمارات العالية (ناطحة السحاب)، وكان المصعد معطلاً، فاتخذا طريقهما إلى الدرج يقصدان الطابق الأخير في العمارة لإجراء أعمال الدهان للشقة الأخيرة. وقد بلغ بهما التعب ما بلغ، وحين وصلا أخيراً إلى الشقة المقصودة وقرأ العامل الأول منهما رقم الشقة وبجانبه رقم العمارة، وقف مشدوها للوهلة الأولى ثم قال لزميله: لدي خبران لك أحدهما مفرح والثاني سيء. فأجابه زميله: هات ما عندك. قال الأول: الخبر المفرح أننا وصلنا الطابق المطلوب، أما الخبر السيء فإن هذه ليست هي العمارة المقصودة بل العمارة المجاورة.

الكثير منا في هذه الحياة لا يتوقف ليضع أهدافا له أو خطة ليسير عليها، وتصبح نهايته عقيمة وطريقه مسدود مثل هذين العاملين البائسين، عندما نضع أهدافاً لنا في الحياة فإننا نشعل جذور الحماس والتحفيز في داخلنا، وعندما نضع خطة لنسير عليها فكأننا نصمم الطريق التي تقودنا إلى تحقيق أهدافنا. ويقول خبراء الإدارة: (إن الفشل في التخطيط يعني التخطيط للفشل) لذلك عزيزي القارئ إجعلها عادة في حياتك وخطط لكل شيء في حياتك (أهدافك) ثم تحديد خطة تساعدك على تحقيق أهدافك.

يقول أحد الكتاب الفرنسيين: لقد علمت خادمي منذ زمن بعيد أن يوقظني بتلك العبارة الملهمة (إستيقظ يا سيدي فإن أمامك عمل عظيم لتنجزه).

عزيزي القارئ هذه الخطة العملية وضعها خبراء غربيون في التنمية البشرية بعد أن صنعوا ثرواتهم وحققوا أهدافهم، وقد قمت بالتعديل عليها لتناسب واقعنا العربي، وقد أضفت إليها خلاصة تجارب خبراء عالميين أمثال بريان تريسي، ونابليون هيل، وجاك كانفيلد، وأنتوني روبنز.

إليك عزيزي / عزيزتي.... هذه الخطة العملية في أيامها الثلاثين، حيث بإذن الله تعالى يمكنها أن تضعك على الطريق الصحيح لبناء ثروتك.

مع تمنياتي لك بالتوفيق والنجاح

المدون والكاتب / بلال موسى شنك

البداية من هنا:

كما قلنا سابقاً فإنك بحاجة إلى خطة تسير عليها لتحقيق أهدافك، وهذه الخطة يمكن أن تشكل لك المشعل الذي ينير طريقك للنجاح، وأغلب الناس للأسف يسير على غير هدى لأنه لا يضع خطة لنفسه، والغريب في الأمر أن بعض الناس يخطط لعطلة نهاية الأسبوع والعطلة الصيفية ويخطط حتى لزيارة أصدقائه، بينما لا يجد الوقت ليخطط لحياته أو لتحقيق الثروة!!!

وسأقص عليكم اليوم قصة قديمةً جديدة، حدثت في بداية تسعينات القرن الماضي، بطلها شاب أمريكي عاطل عن العمل قرر أن يصبح مليونيراً في عشرة أيام فقط!!!

في ذلك الوقت حيث الإنترنت مازالت في بداياتها وحيث لا يوجد أيفونات ولا لاب توبات مثل اليوم، وهداه تفكيره العميق إلى فكرة بسيطة جداً، فقد قام بوضع إعلان بالصحف يقول فيه: (إذا أردت أن تصبح مليونيراً فأرسل لي دولاراً واحداً، حتى أرسل لك كيف تفعل ذلك) وفي بلد مثل أمريكا الفرص فيها متاحة للجميع، والحرية متاحة أيضاً للجميع ليفعلوا ما يشاؤون، يمكن أن يصدق الناس أي شيء خاصة حين يكون

المبلغ لا يتعدى دولاراً واحداً.

ولفرط دهشة صاحبنا فقد استطاع جمع مليون دولاراً في ثمانية أيام فقط، وفي اليوم التاسع وبسبب سعادته الشديدة، فقد وضع إعلاناً كبيراً هذه المرة في نفس الصحيفة حيث قال فيه (أعزائي القراء شكراً لاستجابتكم السريعة لطلبي، إذا أردتم أن تصبحوا ميلونيرات فافعلوا مثلي وضعوا إعلاناً كبيراً هنا).

طبعاً القراء الذين أرسلوا النقود غضبوا غضباً شديداً، ورفع بعضهم قضية نصب وإحتيال ضد هذا الشخص، وحين وصلت القضية إلى القاضي نظر فيها من جميع جوانبها، فوجد أنه لا يستطيع أن يدين الشخص المتهم لأنه لم يعدهم ببضاعة ولكن طريقة، وهو في النهاية أرسلها لهم. فقال قولاً شهيراً ردده من بعده: (القانون لا يحمي المغفلين).

والآن عزيزي القارئ بعد أن فهمت العبرة من القصة، أرجو أن ترسل لي خمسة دولارات فقط!!! عفواً كنت أمزح معك فقط.... أرجوك لا تفعل ذلك ولا تورطنا مع المحاكم!!!

الحقيقة أنني سأقدم لكم اليوم خطة مجانية للثراء قمت بشرائها عبر الانترنت مع مواد أخرى، وهذه الخطة وضعها فريق عمل مذيع مشهور مع خبير تنمية بشرية، وكان هذا المذيع قد إلتقى مع عدد من المليونيرات قبل أن يضع كتاباً

بهذا العنوان (حوار مع المليونيرات) وقد قمت بترجمتها وإضافة الكثير من الأفكار إليها.

عزيزي القارئ من المهم جداً قراءة الخطة بالتدريج ومحاولة الالتزام بالخطوات العملية لتطبيقها، فإن المعرفة قوة ولكن الانجاز وتحقيق الأهداف لا يتأتى إلا بالعمل وتطبيق الخطوات العملية، والتي يحث عليها خبراء التنمية البشرية حيث يقولون عبارتهم الشهيرة: Take action steps

كما أنه في بعض الصفحات ستجد هناك تكراراً لخطوات سابقة، وهي من باب ترسيخ بعض القواعد والمفاهيم، كما أن التكرار أم المهارات كما يعرف الجميع وبالتالي حين نكرر الخطوة نعيدها مراراً وتكراراً سوف نعود أنفسنا عليها حتى تتشربها النفس وتصبح عادة نزاولها يومياً وأسبوعياً.

اليــوم الأول

أهمية التوكيدات

كثيـر مـن النـاس لديـه عوائـق داخليـة تمنعـه مـن تحقيـق الثروة، وتتمثل هذه العوائق بمفاهيم سلبية تربينـا عليهـا مـن الصغر، مثل (الأغنياء كلهم حرامية) أو (المال وسخ إيدين) أو (أصحاب المرسيدس نـاس نصـابين ومرتشـين)، ولإزالـة هـذه المفاهيم الخاطئة المترسبة في وعينا الباطن، علينا أن نستخدم التوكيدات لنعيد برمجة أنفسنا.

ولمعرفة كيفية عمل التوكيدات Affirmation، **علينا أولاً أن نعرف أن العقل الباطن لا يميز بين الخيال والواقع، وبنـاءً علـى هذه الحقيقة التي اكتشفها علماء النفس فإن كل خبـراء التنميـة البشرية يستخدمون التوكيدات لإعادة برمجة العقل الباطن.**

وكمثال بسيط على هذه الحقيقـة فالعقل البـاطن لا يميـز إذ كنـت غنيـاً أو فقيـراً، ذكيـاً أوغبيـاً متعلمـاً أو جـاهلاً، إنمـا هـو يستجيب لما يمليه عليه العقل الحاضر ويبني على ذلك.

ويقـول د. سـتيف جـي جـونز (STEVE G JONS**) وهـو معـــالج بـــالتنويم الإيحـــائي (**Clinical hypnotherapist**): (إن**

التوكيدات لها أثر كبير في حياتنا، فهي إذا لم تغير من برمجتنا للعقل الباطن، فمن الذي يستطيع؟!!)

لذلك عود نفسك على إستخدام التوكيدات الإيجابية في حياتك، استخدمها كل يوم، ضعها على المرآة في الحمام، والمرآة في غرفة النوم، وكذلك إحتفظ بنسخة في محفظتك، ويمكن كذلك وضعها على الكمبيوتر في ملف، وحتى عملها كخلفيات للشاشة.

إليك مجموعة من أهم التوكيدات التي يمكنك وضعها على بطاقات وقراءتها يومياً:

- إن المال يؤثر في نفسي إيجابياً.
- إن لدي القدرة على الاستمتاع بجمال الحياة ومتعها.
- أنا استحق الثروة، إنني أسمح للمال بالتدفق نحوي.
- أنا سوف أحقق كل الثروة التي أستحقها.
- أنا سوف أحقق كل الثروة التي أستحقها.
- إن المال يتدفق في حياتي لأنني أسمح له بذلك و لأنني أستحقه.

والآن عزيزي القارئ اتخذ خطوات عملية، وابدأ بكتابة هذه التوكيدات على بطاقات لتقرأها كلما سمحت لك الفرصة.

- **خطوات عملية خاصة، Your Action Steps**

أكتب هنا خمس توكيدات بطريقتك الخاصة وبكلماتك المميزة.

وأقرأها يومياً لمدة أسبوع.

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

اليوم الثاني

تفهم مصدر دخلك

راقب بدقة الراتب الذي تحصل عليه أو المال الذي تحققه من تجارتك واسأل نفسك: كم تحصل من المال بعد خصم الضرائب والضمان الاجتماعي كل شهر ؟ إذا كانت هذه أول مرة تسجل ذلك على ورق فسوف تفاجأك النتيجة.

إليك هذه الخطوات العملية: Your Action Steps

هذه أربعة أفكار عملية يمكن أن تساعدك في تحقيق فكرة اليوم الثاني:

١- اجلس في مكان مريح في بيتك بدون إزعاج.

٢- مارس الاسترخاء، خذ نفساً عميقاً (شهيق مع زفير) ثلاث مرات لمدة خمس دقائق.

٣- أكتب مصادر دخلك الشهري، مثلا: راتبك الشهري، أرباح تجارتك، إيجار محل تحصل عليه، إيجار شقة تحصل عليه، وهكذا.

٤- أخصم الضرائب والضمان الاجتماعي.

أتـرك لـك هنـا مسـاحة خاليـة لتسـجيل أفكـارك ومـا يخطـر فـي بالك.

....

....

....

....

اليــوم الثالث

تفهـم مصروفاتك

عليك أن تسأل نفسك أسئلة محددة لمعرفة مصروفاتك.

ما قيمة فواتيرك الشـهرية؟ مـثلاً فواتير الكهربـاء والمـاء والإيجـار، مـا هـي مصـروفاتك الضـرورية وغيـر الضـرورية ؟ إحسب مصـاريفك الشـهرية، ثـم راجـع مصـاريف الثلاثـة أشـهر الماضيـة وضع معدلاً لمصاريفك. وأخيراً قارنـه بـدخلك الشـهري بحيث تحـاول تقليل مصروفك دائماً.

- **الخـطوات العملية**. Your Action Steps

والآن إتبـع هـذه الخطـوات لتحقيـق اسـتفادة قصـوى مـن هـذه الفكـرة:

١- سجل على ورقة فواتيرك الشـهرية كالآتي:-

- **فاتورة الكـهرباء هي:................................**
- **فاتورة المـاء هي:....................................**
- **فاتورة التلفون هي:.................................**
- **فاتورة الجـوال هي:.................................**

- مبلغ الإيجار هو:....................................

- المجمـــوع هو:.....................................

٢- الآن حاول مقارنـة هذه المصـاريف مـع مصـاريف ثلاثـة أشهر سابقة

- الشهر الأول:..

- الشهر الثاني:.......................................

- الشهر الثالث:.......................................

٣- ضع معدلاً لمصروفاتك:

مثلاً: راتبي الشهري هو: ١٠ آلاف ريالاً.

ومعدل مصروفي الشهري هو: ٥ آلاف ريال.

عند هذه النقطة أنت تدرك الآن كم من المـال معك وكم تصرف شهرياً.

٤- راجـع مصـروفاتك جيـداً، وحـاول أن تقلـل مـن كـل منـهـا ١٠ % علـى الأقـل، هـذه الــ ١٠ % يمكـن أن تضـيفها إلى توفيرك.

أترك لك هنا مساحة خالية لتسجل ٥ طرق يمكن أن تقلل بها من مصروفك.

فكر جيداً وأكتب أي ٥ طرق تخطر على بالك فوراً وبلا تردد.

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

اليــوم الرابع

تفهـــم ديـــونك

إسأل نفسك أسئلة محددة لمعرفة الديون التي عليك.

ما هي القروض والديون التي عليك ؟ سجلها لكي تعي جيداً كم مقدارها. مثلا: أقساط سيارتك أو بيتك أو أقساط البنك، سجل كم من النقود معك الآن؟ ما هي مدفوعاتك الشهرية؟ إذا كان عليك أقساط للبنك حاول أن تجلس مع موظف البنك وتعيد جدولتها بحيث تسددها خلال سنة قادمة.

- **الخطوات العملية. Your Action Steps**

إتبع هذه الخطوات لتحقيق أقصى استفادة من هذه الفكرة:

١- سجل جميع الديون التي تلتزم بتسديدها شهرياً

١) قسط السيارة هو:....................................

٢) قسط البيت هو:......................................

٣) قسط البنك هو:......................................

٤) أقساط أخرى هي:.................................

٢- أصبح الآن عندك وعي كامل بما لديك من أقساط.

أجلس مع نفسك في مكان هادئ ومريح واسترخي، فكر في خمسة أفكار رئيسية تمكنك من تقليل هذه الأقساط وسدادها.

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

٣- فكر أولاً في التخلص من أحد هذه الأقساط.

مثلاً قسط البنك، إجلس مع موظف البنك وحاول أن تحصل منه على أفكار من أجل جدولة ديونك، وكيف يمكن لك أن تسددها خلال سنة.

إتخذ خطوات عملية اليوم، ثم سجل أفكارك وخطتك هنا.

....

....

....

٤- بالنسبة للبيت أعرف أصدقاء لي اشتروا بيتاً بالأقساط، ثم أجروه ليتم سداد قسط البيت من إيجاره. فكرة جميلة ورائعة. ماذا يخطر في بالك سجل أفكارك هنا.

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

اليـــوم الخامس

وفـــر نقــودك

نعلم جميعاً القاعدة الأولى للتوفير التي تحدثنا عنها سابقاً هذه القاعدة تقول: (لتوفير النقود عليك أن تصرف أقل مما تكسب). من الآن فصاعداً إقطع مع نفسك وعداً لتوقف الصرف على غير الضروريات ثم وفر ١٠% من راتبك أو دخلك كل شهر. ثم بعد فترة من التعود يمكن أن تزيد النسبة إلى ٢٠% أو ٣٠%.

في تقرير اقتصادي قرأته أخيراً عبر الإنترنت، وجد الخبراء أن أفضل طريقة للتوفير في العالم في عام ٢٠١١ كانت كالتالي طريقة التوفير ٢٠– ٣٠ – ٥٠ وقد قسم الخبراء الصرف الذي يصرفه الموظف إلى دائرة تحتوي ثلاثة أقسام كالتالي:-

١) ٥٠ % من المصاريف يذهب إلى المصاريف الضرورية من طعام ومشروبات والإيجار وفواتير الماء والكهرباء، ثم فواتير المدرسة والأولاد.

٢) ٣٠ % تـذهب للمصـاريف غيـر الضـرورية، أو التـي يمكن تأجيلها إلى أشهر قادمة مثل شراء ملابس جديدة، شراء جوال جديد، أو شراء لابتوب جديد.

٣) ٢٠ % يمكن توفيرها، وأفضل شيء هو خصمها من البدايـة عنـدما تستلم الراتـب. أو كمـا يقـول الأمريكـان (أدفع لنفسك أولاً).

إليك خطواتك العملية: Your action steps

١- إفتح حساب توفير في أحد البنـوك، غيـر البنـك الـذي ينـزل فيه راتبك.

٢- يمكن أن يكون الحساب بإسمك أو إسم زوجتك أو إسمكما معاً.

٣- اخصم ٢٠ % من راتبك فور استلامه وضعه فـي حسـابك التوفيري الجديد.

٤- وسع أفقك وكن مرنـاً، هذا الحسـاب التـوفيري يمكنـك أن تسـتخدمه فيمـا بعد لخطـة الطـوارئ مـثلاً فرصـة لشـراء أرض بسعر مناسب، أو توفيره لإدخال ابنك للجامعة حينما يصل للعمر المناسبة.

أكتب في هذه المساحة ثلاثة خطوات عملية يمكنك اتخاذها الآن write your Action Steps

١- ....

....

٢- ....

....

٣- ....

....

اليــوم السادس

إعمـل خطــة للتخلص من ديــونك

مهما بلغت ديونك، ضع خطة زمنية للتخلص منها على مراحل، وإذا كان لديك بطاقات إئتمانية للبنك قلصها أو ضع خطة للتخلص منها ببطئ، ما رأيك بأن تحدد موعد زمني للتخلص منها، ثم تخلص منها ببطئ وعلى مراحل.

- هذه خطواتك العملية: Your Action steps

١- الخطوة الأولى هنا هي الوعي بما عليك من ديون وما يسببه ذلك من ألم، وعليك التخلص من هذه الديون لتجنب الألم الحادث لك.

٢- الآن سجل جميع ديونك على ورقة.

الدين ١-..

الدين ٢-..

الدين ٣-..

الدين ٤-..

الدين ٥-..

٣- استرخي في مكان هادئ وخذ نفساً عميقاً ثلاث مرات ثم فكر في خمسة أفكار رئيسية في كيفية التخلص من دينك.

فكرة ١-..

....

فكرة ٢-..

....

فكرة ٣-..

....

فكرة ٤-..

....

فكرة ٥-..

....

٤- قد لا تتخلص من دينك حالاً، ولكن أطلق العنان لأفكارك وخطط للتخلص منها في سنتين أو ثلاث، دائماً ضع

زمن تقديري لكل فكرة حتى يكون دافعاً للعمل اليومي للوصول إلى هدفك وتحقيقه.

٥- مجرد التفكير في الطرق والوسائل اللازمة للتخلص من الدين، سوف يجعلك تشعر بسعادة غامرة، وسوف يطلق الطاقة بداخلك، والتفكير أيضاً قبل النوم بساعة سوف يشرك عقلك الباطن في عملية التفكير معك، فربما استيقظت لتجد الحلول أمامك.

أطلق العنان لأفكارك الآن، وسجل ما يجول بخاطرك، حتى لو كانت أفكاراً خيالية فيمكنك استبعاد الطرق التي لا تعمل فيما بعد.

فكرة ١-..

فكرة ٢-..

فكرة ٣-..

اليـــوم السابع

خطة للتخلص من البطاقات الائتمانية

قلل من عدد البطاقات الائتمانية المملوكة لك ولزوجتك، مثلا إلغ بطاقات زوجتك وإكتفي ببطاقتك، حل آخر إذا كان لديك فيزا كارد وماستر كارد قم بإلغاء إحداهما وإعتمد على الأخرى، وأخيراً يمكنك الإتفاق مع البنك على تقليل رصيد بطاقتك الائتمانية إلى النصف مثلاً.

هذه الأفكار الواردة هنا تفيد من يستعملون بطاقات الإئتمان فقط، لي صديق عزيز حكي لي قصته مع بطاقات الائتمان، وأوردها للفائدة والاستفادة، يقول صديقي أنه في السنة الماضية كانت لديه أربع بطاقات ائتمان، منها اثنتين له وإثنتين لزوجته، أي له فيزا كارد واحدة وعنده ماستر كارد واحدة وكذلك مثلهم لزوجته.

كانت كل بطاقة بها مبلغ ٢٠ ألف ريالاً، ولك أن تتصور مبلغ الفوائد التي تسجلها على كل منهم، وقد استوقفني حجم المبالغ الشهرية التي يدفعها للبنك، ثم فكر في وضعه وقرر أن يتخلص من هذه البطاقات ببطئ، وأول قرار اتخذه هو أنه أخذ من مال الطورئ في حسابه التوفيري، وسدد ٧٥ % من المال

الذي في بطاقته وبطاقة زوجته، ثم في الشهر الذي يليه ذهب إلى البنك وألغى بطاقتي زوجته، وفي الشهر الذي بعده جلس مع موظف البنك وقلل من حد الائتمان إلى ١٠ ألاف ريال في كل بطاقة. بعدها شعر صديقي ولأول مرة بسعادة غامرة، والآن هو يسدد في كل شهر مبلغ أقل بكثير مما كان يفعل قبل ٣ أشهر.

* الآن جاء دورك يا صديقي

إليك خطواتك العملية: Your Action steps

١- إذا كان لديك ٤ بطاقات إئتمانية أو أكثر، فكر في تقليصهم إلى إثنتين لا داعي للصرف الزائد، وإذا كانوا اثنتين قللهم إلى واحدة.

٢- إذهب إلى البنك وإجلس مع موظف البنك، وأطلب منه تقليل الحد الإئتماني لبطاقتك الإئتمانية، (كلما قل الحد الائتماني، قل ما تدفعه لهم شهرياً أو سنوياً).

٣- لا ترضخ لعروض البنك وموظفيه الذين يحاولون استدراجك بعروضهم، فهم يتصلون بالعملاء لديهم لعرض بطاقات مجانية، قل (لا) للعروض واشعر بالراحة والسعادة.

٤- سدد أقساط البطاقة دورياً قبل أن يحين موعدها، حتى لا يتراكم عليك التسديد وتضطر لدفع غرامات كبيرة.

٥- لا تجعل بطاقة الائتمان تتحكم بك، تحكم أنت بها.

أكتب خطتك للتخلص من البطاقات الإئتمانية الآن، أكتب خمس خطوات على الأقل.

خطوة ١-..

....

خطوة ٢-..

....

خطوة ٣-..

....

خطوة ٤-..

....

خطوة ٥-..

....

اليـــوم الثامن

قلل من ضرائبك

خطط لمقابلـة محاسـب محتـرف فـي الضـرائب القانونيـة، وذلك لاستشارته فيمـا يتعلق بطرق تقليل الضـرائب، وبالتأكيد رأي الخبراء اليوم مهم جداً، صحيح أنك سوف تدفع لـهم مبلغاً محترماً ولكنهم في المقابل سوف يعطونك الكثير مـن خبـراتـهم، وذلك سيوفر عليك الوقت والكثير من المال.

إليك خطواتك العملية، Your Action steps

١) اجلس مـع نفسك في مكـان هـادئ وضـع قائمـة بمجمـوع الضرائب التي تدفعها.

مجموع الضرائب التي أدفعها هي....................

٢) ابحث عن محاسب محتـرف أو مـدقق حسـابات ذو خبـرة في حسابات الضرائب، وقد تجد مكتب محاسبة معتمد، أو يمكـن أن يكـون هنـاك أحـد المحاسـبين الموجـودين فـي المكـان الـذي تعمـل بـه، إبحـث عن الأفضـل وذو الخبـرة دائمـاً.

٣) إجلس مع المحاسب الذي اخترته، وأساله عن أفضل الوسائل لتقليل الضرائب، وأساله عن الخطة المناسبة لتقليل الضرائب لمدة الخمس سنوات القادمة.

٤) سجل أفكارك وما يجول في خاطرك الآن

....

....

....

....

اليــــوم التاســـع

ضع خطتك للتقاعد من الآن

بعـض المـوظفين يخـامرهم الكثيـر مـن الأحـلام حـول المشـاريع التـي يريـدون عملهـا بعـد تقاعـدهم، فـي الواقـع إن أفضل وقت لعمل هذه المشـاريع هو قبل التقاعد بـزمن، التقي مـع أحـد الخبـراء المـاليين واستشـره فـي كيفيـة تحسـين أدائـك المالي والتخطيط لتقاعد مثمر، إجعله يخبرك عن الأسهم وكيف يمكنك الإستثمار بها. وكذلك ما هو الأفضل بالنسبة للصنـاديق الاستثمارية، وكيفيـة الإسـتثمار فـي المشـاريع الناجحـة، إتخـاذ مثـل هـذه الخطـوة وحـدها فـي وقـت مبكـر مـن حياتـك العمليـة، يمكـن أن يـوفر عليـك الكثيـر مـن الوقـت، بـدلاً مـن أن تبـدأ الإستثمار بعد تقاعدك.

- هـذه خـطـواتـك العملية لهـذا اليوم: Your Action Steps

١- أعقد العزم والنيـة علـى عمـل مشروع إستثماري قبـل تقاعدك.

٢- إن أفضل وقت لبداية مشروعك إذا كنت موظفاً، هو قبل

تقاعدك بعشرة سنين على أقل تقدير.

٣- يمكنك أن تبدأ مشروعك الخاص إذا مضى على عملك كموظف من ١٥ - ٢٠ سنة بسبب تنامي خبرتك وشبكة علاقاتك.

٤- يمكنك إستشارة أحد مكاتب المشاريع الاستثمارية، أو خبير مالي معروف.

٥- بإمكانك سحب مبلغ من خطة الطوارئ، أو مبلغ من الضمان الاجتماعي الذي توفره أغلب الشركات لموظفيها أو ما يعرف ب Thrift Plan، ثم إستثماره في مشروعك المستقبلي.

٦- أذهب إلى موظف البنك الذي تتعامل معه واسأله عن أفضل صناديق استثماريه لديهم تحقق مكاسب ثابتة مرضية مع أقل نسبة مخاطر.

٧- دائماً إسأل أصدقائك الذين تثق بهم وإستشرهم، وخذ بنصيحة أكثرهم خبرة، الآن أكتب خطواتك العملية وأفكارك الخاصة وإمضي على طريق النجاح والثروة.

....

....

اليــــوم العاشـــر

إجذب الثراء نحوك بحضورك وتصرفك

إن التفكير الإيجابي يجذب إلى حياتك الأمور الإيجابية، وذلك حسب قانون الجذب فكر إيجابياً لبناء ثروتك وإجذبها إليك باستخدام قانون الجذب، إجعل قانون الجذب يعمل لمصلحتك ودوماً أبعد عنك الأفكار السلبية.

- **إليك بعض الخطوات العملية لتبقى نفسك في حالة إيجابية Your Action Steps**

١- يمكنك أن تبدأ نهارك بتوكيدات إيجابية تبرمج بها عقلك الباطن على التفاؤل وتوقع الخير. مثلاً يمكن أن تقول: أصبحنا وأصبح الملك لله، بسم الله توكلت على الله، انا سعيد وقوي وذكي وذاكرتي قوية، وأتوقع الخير هذا اليوم.

٢- يمكن تبدأ يومك بقراءة مقولة ناجحة. ما رأيك بمقولة وينستون تشرشل؟! حيث يقول: (إن كنت ترغب

باستكشاف بحار جديدة، يجب عليك أولاً أن تتحلى بالشجاعة اللازمة لمغادرة الشاطئ).

٣- إقرأ يومياً قصة نجاح أحد المشهورين، وركز على الأثرياء العصاميين الذين صنعوا أنفسهم بأنفسهم، وهناك أمثلة كثيرة منها بيل جيتس وستيف جوبز ود. إبراهيم الفقي.

٤- يمكن أن تستمع إلى برامج أحد رواد التنمية البشرية يومياً. يمكن أن تطور عادة الاستماع هذه وأنت في السيارة فتستفيد من الأوقات التي تمضيها داخل السيارة وأثناء الوقوف على الإشارات.

٥- يمكن أن تعمل مذكرة أو لوحة بورد تكتب فيها إنجازاتك، فكرة هذه المذكرة بسيطة جداً، حيث يمكنك أن تسجل يومياً لحظات فرحك أو إنتصارك، أو تسجل إنجازاتك التي حققتها اليوم ولو كانت بسيطة، وغداً حين تبدأ مشروعاً جديداً وتستصعب مراحله راجع هذه المذكرة، واستذكر لحظات فرحك لتعطيك دافعاً للمضي قدماً في تحقيق هدفك.

٦- صاحب أصدقاء إيجابيين وابتعد عن السلبيين. صنف أصدقائك وابتعد عن الأصدقاء الذين يكثرون من الشكوى والتذمر، هناك أناس عندما يدخلون إلى مكان تشعر بأن المكان يزداد نوراً، وهناك أناس عندما يدخلون إلى مكان تشعر أن المكان أصبح مظلماً. خليك إيجابي وصاحب الإيجابيين.

اليــوم الحــادي عشــر

تخيل الثراء

كم مـن المـال تريـد أن تمتلـك؟! تخيـل أنـك حصـلت علـى مليـون دولاراً، مـا هـو الشـعور الـذي يمكـن أن تشـعره الآن، أشـعر بمثـل هذا الشـعور الـذي سيغامرك إذا حصـلت علـى هذا المبلـغ، انتقـل إلـى خطـوة أخـرى وتخيـل نفسـك تشـتري بهـذا المبلغ كل ما تريد، مثلاً سيارة مرسيدس فـاخرة أو شـقة فخمـة في أرقى حي بالمنطقـة التـي تعيش فيهـا أو قطعـة أرض كبيـرة في منطقة راقية.

الآن إليـك هـذه الخطـوات العمليـة: Your Action Steps

١ - اسأل نفسك كم تريد أن تحقق من المال في هذا العام؟

....

٢ - اجلس في مكان هادئ وتنفس بإسترخاء وتخيل نفسك وقـد حصـلت علـى مليـون دولاراً. أكتـب هنـا شـعورك الجميـل بالحصـول علـى مثـل هـذا المبلـغ – مـثلاً فـرح عارم، أكتب مشاعرك الآن.

....

....

٣- أكتب ماذا تريد أن تشتري بالمليون دولار.

١) ....

٢) ....

٣) ....

٤) ....

٥) ....

٤- إجعل صورة الثراء موجودة في مخيلتك دائماً، مارس هذا التمرين يومياً لمدة نصف ساعة لتزيد من الإلهام من حولك وتجذب المزيد من الثراء إليك. سجل هنا أنسب الأوقات لممارسة هذا التمرين، وتذكر أن التكرار أم المهارات.

....

....

اليـــوم الثـــاني عشـــر

طــوّر عقلية المقتصد

في كل مرة تصرف نقوداً، حاول أن تكتشف أساليب للحد مـن المصـاريف الزائـدة وغيـر الضـرورية. إذا صـادف أن إشتريت شيئاً وشعرت بالندم وعدم الرضا فسجل ذلك في دفتر ملاحظاتك، حتى لا تشتريه ثانية، هناك قاعدة جميلة يروج لها خبراء الاقتصاد، تقول هذه القاعدة: إشتري الأشياء الثقيلة في موسم التنزيلات والعروض، وفقط عندما تحتاجها ومثال على ذلك الأثاث المنزلي والسيارات وأجهزة الكمبيوتر.

إليك هذه الخطوات العملية: Your Action Steps

١- أعمل دفتر خاص يمكن أن تسميه دفتر المشتريات، حيث تسجل فيه أهم المشتريات التي اشتريتها ومن أين إشتريتها مثال: الكمبيوتر من محلات إكسترا، الأثاث من سيتي سنتر، حيث يمكنك الرجوع إليه فيما بعد.

٢- قبل أن تشتري الأشياء إعمل مقارنات بين أهم الشركات التي تبيعها، مثلاً: يمكنك أن تجد اللاب توب هنا في السعودية في ثلاث محلات شهيرة، مكتبة

جرير، كارفور، وإكسترا، قارن بين سعر السلعة وخدمة ما بعد البيع والصيانة، وإشتر الأفضل.

٣- إشتر أهم مشترياتك في موسم التنزيلات لتوفر أكثر. إعرف مواسم التنزيلات في منطقتك وإشتر مشترياتك الرئيسية منها، مثلاً هناك تنزيلات في محلات مثل اكسترا وسيتي سنترفي موسم الصيف وبداية شهر يونيو، وهناك تنزيلات في نهاية السنة في شهر ديسمبر.

٤- بالنسبة للسيارات هناك أيضاً مواسم للتخفيضات، غالباً ما تكون في رمضان بالنسبة للمملكة العربية السعودية وبعض دول الخليج. إعرف موسم التخفيضات في بلدك واشتر سيارتك المفضلة في ذلك الموسم.

٥- إذا كانت لديك تجارب سابقة من مشتريات اشتريتها ولم تعجبك كفاءتها، فسجل في دفترك رأيك عنها حتى لا تكرر نفس الخطأ.

أكتب هنا خطتك للشراء وبعض أفكارك عن عقلية المقتصد

....

....

....

....

اليوم الثالث عشر

ابحث عن مهنتك المثالية

التنقل بين الوظائف سوف يلبي إحتياجاتك، ويجعلك تشعر أنك أكثر ثراءً وأن وظيفتك مطلوبة من عدة جهات. ويسمح ذلك بتدفق المزيد من المال إلى حياتك، في بعض المجتمعات لاحظت بعض الموظفين يتداولون مقولة (إذا وجدت وظيفة مناسبة إقعد وإلصق) وهذه المقولة خاطئة تماماً لأنها تجعل التفكير روتيني، كما تقفل الخيارات أمام الموظف وتجعل تفكيره في اتجاه واحد، حاول بين الفترة والأخرى البحث عن وظيفة أخرى عبر الانترنت وضع السيرة الذاتية في كل مكان تراه مناسباً لك.

في بداية حياتي العملية عملت في القطاع الخاص لمدة خمس سنوات، ثم إنتقلت للعمل في القطاع الحكومي، لأجد أن الفرق شاسعاً، حيث تتعرض للضغط والتوتر في مجال القطاع الخاص أكثر من القطاع الحكومي، والموظفين في القطاع الحكومي عندهم إلتزام أقل وإجازات أكثر. وأخيراً عدت للقطاع الخاص ثانية ًولكن هذه المرة أصبح عندي فهم أكثر لطبائع الناس ومعاملتهم.

إليك هذه الأفكار العملية. Your Action Steps

١- الوظائف متاحة في كل مكان، لا تعتقد أبداً أنك إذا استقلت من عملك ستجلس في بيتك ولكن إختر الوقت والزمان المناسب.

٢- حاول أن تستقر في عملك الأولي لمدة ثلاث سنوات، ثم بعدها جهز السيرة الذاتية لك وقدمها لشركات أخرى.

٣- معظم الشركات يطلبون موظفين بخبرة عملية من سنتين إلى خمس سنوات.

٤- عندما تصبح خبرتك ما بين ٥ إلى ١٠ سنوات تصبح خبيراً في عملك، وتتاح لك فرصة أكبر في شركات أخرى.

٥- وعندما تصبح خبرتك ما بين ١٠إلى ١٥ سنة بإمكانك التقدم إلى وظيفة مدير، مثلاً إذا كنت محاسباً ففاوض شركتك لتصبح رئيساً للمحاسبين، أو تقدم إلى وظيفة رئيس محاسبين في شركة أخرى.

٦- إذا أصبحت خبرتك ما بين ١٥ إلى ٢٠ سنة بإمكانك التقدم إلى شركات أخرى باعتبارك مستشاراً لهم، مثلاً

المحـــامين ذوي الخبـــرة ٢٠ ســـنة غالبـــاً مـــا يعملـــون كمستشارين للشركات.

٧- يمكن أن تقدم سيرتك الذاتية لمكاتب التوظيف التي تقدم هذه السير للشركات العاملة في دول الخليج. كما يمكنك وضع سيرتك الذاتية على الانترنت حيث هناك مواقع تقدم مجاناً سيرتك للشركات.

هنا بعض المواقع المفيدة لتقدم سيرتك الذاتية:

١- بيت دوت كوم.

٢- مونستر دوت كوم.

٣- أخطبوط دوت كوم.

لا تضيع وقتك قدم سيرتك الذاتية اليوم وإنشرها في كل مكان.

اليـــوم الرابــــع عشـر

اكتسب عادة الرضا عن عملك

إن بحثك المتواصل عن الوظيفة المناسبة لك لا يعنـي ابـداً ألا تكون راضياً عن عملك الحالي، كن ممتناً وراضياً عن العمل والمهنــة التــي تمارســها، ركــز علــى الإيجابيــات أكثــر مــن السلبيات، ولـيكن معلومـاً لـديك أنـك كلمـا طـورت عـادة التفكيـر الإيجابي لديك والرضا بمـا تفعل، فـإن هـذا سيقودك مـع الوقـت إلى رضاء أكثر وسعادة داخلية.

- **إليك بعض هذه الأفكار العملية:** Your Action Step

١) أخلص في عملك الذي تعمله وأبذل أقصى طاقتك، فإن أصحاب العمل في الغالب ما يقدرون إخلاص الموظفين.

٢) ابذل أكثر ما يستلزم العمل، حتى تطور سمعة جيدة لدى زملائك الموظفين، وأصحاب العمل.

٣) لا تحاول إفتعال المشاكل مع أصحاب العمل فربما تخرج من الشركة ثم تعود إليها يوماً ما، إحتفظ بخط الرجعة.

٤) **حينما قررت تقديم سيرتي الذاتية لشركات أخرى، لم أخبر أحداً بذلك، وحينما وافقوا على طلبي، إتصل مدير العمل الجديد بمديري القديم، ونظراً لسمعتي الجيدة جداً، فقد زكاني مديري القديم وهو يعرف أنني ذاهب لمكان أفضل ولراتب أعلى.**

٥) **لا تقدم إستقالتك من عملك القديم، حتى تتأكد تماماً من توقعيك عقد مع أصحاب العمل الجديد، لا تتخذ قرار الاستقالة قبل أن تتأكد تماماً من أن لديك فرصة أخرى.**

٦) **بناءً على هذه الأفكار أكتب خطتك وما يجول في خاطرك الآن.**

اليـــوم الخــامس عشــر

اطلب ترقية من رئيسك

يحث خبراء التنمية البشرية الموظفين على أن يكونوا طموحين دائماً، وأن يسعوا لتحسين أوضاعهم المعيشية وتطوير أنفسهم بإستمرار، لذلك كن طموحاً وأطلب أكثر لتحسين أوضاعك، فليس هناك أي إيذاء لأحد إذا طلبت ترقية من رئيسك، فإذا لبى رئيسك طلبك تحسنت أوضاعك وخطوت خطوة للأمام، وإذا لم يفعل ستبقى مكانك، أطلب اليوم ترقية من رئيسك.

لدي من الخبرة ستة عشر عاماً في مجال عملي، وحين قابلت رئيسي في العمل لطلب ترقية فوجئت بقوله: أنت لم تطلب من قبل فإعتقدت أنك راض وقانع تماماً بما تفعل، تصور المفاجأة...!!

كانت لدي قناعة أنه سيرقيني تلقائياً نتيجة جهودي وإخلاصي في العمل، أما هو فقد كانت لديه قناعة أنك إذا لم تطلب فهذا يعني أنك راض وقانع بما أنت عليه.!!

هذه خطواتك العملية. Your Action Steps

١- إذا كانت لديك من ثلاث إلى خمس سنوات في عملك فقد حان الوقت لطلب ترقية.

٢- **أكتب سيرتك الذاتية على ورقة مميزة، وإذا لم تعرف فإستتشر أحد الذين يفهمون في كتابة السيرة الذاتية.**

٣- **أعد قائمة بإنجازاتك خلال الأعوام الثلاث الماضية.**

٤- **جهز شهاداتك وشهادات الدورات التدريبية التي حضرتها.**

٥- **أطلب لقاء مسئولك (Your Supervisor)، ومعك الشهادات والخبرات والإنجازات.**

٦- **أعد نفسك جيداً للقاء المدير، وأكتب على الورقة النقاط التي تريد قولها له، لا تقابل المدير إذا لم تكن جاهزاً، إعتبر هذه أهم لحظة في حياتك.**

٧- **أكتب الآن السيناريو لمقابلتك له، وجهز ردود أفعالك حول ما يمكن أن يقول لك.**

أكتب الآن أفكارك، و تخيل الشعور العارم بالفرحة الذي سينتابك حين يوافق على طلبك.

....

....

....

اليوم السادس عشر

أعد التفكير في الهدف من المال

إن الهدف الرئيسي من النقود هو بالتأكيد ليس جمعها لصرفها على الفور، إنما الهدف من النقود هو إدخارها لوقت حاجتها ثم صرفها فيما يعود بالنفع عليك ويحقق أهدافك القيمة، مثال: إدخارها لشراء سيارة جديدة، او أدخار مبلغ للصرف على برنامج الماجستير... الخ.

وقد تعلمت من أيام الدراسة أن المال ليس هدفاً في حد ذاته، إنما هو وسيلة لتحقيق الأهداف، كما لا أزال أذكر أحد المعلمين الذي أخبرني ألا أجعل المال في قلبي إنما في يدي.

كن أنت سيد المال ولا تجعل نفسك خادماً للمال ! !

هذه هي خطوتك العملية: Your Action Steps

١- تخيل نفسك وقد ادخرت المبلغ الذي تحلم به. مثلاً مليون دولاراً.

٢- أشعر الآن بالفرح العارم وأنت تحقق ذلك، امزج مشاعرك القوية مع قوة هدفك وتخيل نفسك في قمة الفرح.

٣- أكتب هنا ١٠ أمور تريد أن يحققها المال واستمر بالشعور بقمة الفرح.

١$...

٢$...

٣$..

٤$..

٥$..

٦$..

٧$..

٨$..

٩$..

١٠$..

اليـــــوم الســـــابع عشر

اعرف قيمة موجوداتك

بعض الموجودات التي تمتلكها تقل قيمتها مع الزمن مثل السيارات والكهربائيات، وبشكل عام فإن الأراضي والعقارات والأسهم تزداد قيمتها مع الزمن، ركز على توفير بعض النقود لشراء أرض أو عقارات تنفعك في المستقبل عندما يكبر الأولاد، لأنهم بالتأكيد سيحتاجون لمصاريف كثيرة مثل التعليم الجامعي.

إليك هذه الأفكار العملية. Your Action Steps

١ - اكتب الآن قائمة بالموجودات التي تمتلكها.

أ- السيارة وقيمتها............................

ب- أرض وقيمتها.............................

ت- شقة وقيمتها................................

ث- الأثاث وقيمته..............................

ج- العقارات وقيمتها.........................

ح- **الأسهم وقيمتها.............................**

خ- **أشياء أخرى..............................**

د- **أشياء أخرى..............................**

٢- **الآن أصبح لديك الوعي بقيمة الموجودات التي تمتلكها. يمكنك الآن التفكير بمقايضة بعضها أو بيعها للصرف على مشروعات أخرى، مثلا بيع الأسهم للصرف على مشروع تجاري أو للصرف على ولدك في الجامعة.**

٣- **أكتب الآن خمسة أفكار مفيدة يمكنك بها استغلال موجوداتك والاستفادة منها في مشروعات مستقبلية.**

١) ....

٢) ....

٣) ....

٤) ....

٥) ....

٤- أكتب خطة بسيطة من بنات أفكارك، توضح فيها كيف يمكنك توفير نقود لشراء شقة تحلم بها من زمن، أو خطتك لتوفير نقود من أجل استخدامها لإدخال أولادك الجامعة.

أعصف ذهنك وضع خطتك الآن

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

....

اليـــوم الثـــامن عشر

ابحث عن الفرص

الفرص المالية كثيرة وهي تمر من حولنـا دائمـاً، لكننـا قد لا نلحظها لأنـها قد تأتي مغلفة أو غير مباشرة، ما عليك سوى أن تفـتح عينيـك وترخـي أذنيـك، لتكتشـف طـرق جديـدة لكسـب المـال وجذبـه إلـى حياتـك، كـن ذكيـاً وحاضـر الـذهن واقتـنص الفرص المناسبة.

إليك هذه الأفكار العملية: Your Action Steps

ملاحظة: هذه الفكرة الإبداعية التي أوردها هنا مجربة وعمليـة وقـد أشـار إليها بريـان تـريسـي في كتبـه وسماها mind storming (العصـف الذهني الفردي) .

١- إجلس في مكـان هـادئ واسـترخي، إعمـل اسـترخاء نفسـي أي عمل شهيق وزفير لمدة عشرة دقائق.

٢- ضــع أمامــك ورقــة وقلــم، أكتــب علــى الورقــة الفكــرة الرئيســية، مــثلاً: معــي ٤٠ ألــف ريــالاً، كيــف يمكننــي استغلالـها؟

٣- الآن أجعل عقلك يفكر بالحلول، واكتب ٢٠ فكرة حول هذه النقطة الرئيسية، لا تجعل قلمك يتوقف، أكتب كل ما يخطر في ذهنك من أفكار حتى لو كانت خيالية.

٤- أعطي نفسك راحة من دقيقتين إلى خمس دقائق، ثم راجع تلك الأفكار العشرين، غالبا ما تجد من فكرتين إلى ثلاث رائعات لم تنتبه إليهم من قبل.

٥- أختر الأفكار الرائعة وضع خطة لتطبيقها فوراً.

٦- حاول الآن تطبيق هذه الفكرة الإبداعية على أي مشكلة مالية تواجهك، هذه الخطوة مجربة وعملية يمكنك بها إيجاد الحلول لكثير من مشاكلك، كما أنها يمكن أن تفتح عينيك على الكثير من الفرص التي حولك ولم تكن تنتبه إليها. ويمكنك تطبيقها أيضاً إذا كنت في الشركة مع زملائك في العمل لإيجاد حل لإحدى المشكلات إبدا الآن وطبقها، تركت بعض الأسطر الفارغة لا تتردد ابداً إنها فرصتك.

السؤال هو:..

الأفكار هي:

١) ....

٢) ....

٣) ....

٤) ....

٥) ....

٦) ....

٧) ....

٨) ....

٩) ....

١٠) ....

١١) ....

١٢) ....

١٣) ....

١٤) ....

١٥) ....

١٦) ....

١٧) ....

١٨) ....

١٩) ....

٢٠) ....

اليــوم التــاسع عشــر

حسن مهارة إدارة وقتك

دائمـاً طـور مهـارة إدارة الوقـت لـديك، ابحـث عـن طـرق أفضل لاستغلال وقتك، وفر لنفسك الوقت الـلازم للتفكيـر يوميـاً في أفكـار جديـدة لزيـادة دخلـك، وأفكـارأخرى لجذب المزيـد مـن المـال إلـى جيبـك، مـا الفـرق بينـك وبـين بيـل جيـتس؟!! كلاكمـا يملك ٢٤ ساعة في اليوم لكنـه بالتأكيد يحسـن استغلال الوقت أكثـر منـك. وبالتـالي فـإن قيمـة سـاعته الماليـة أكثـر مـن قيمـة ساعتك. ابدأ من اليوم باستغلال وقتك مثل بيل جيتس.

إليـك بعـض الأفكـار الرئيسـية في تنظيـم وقتـك.

Your Action Steps

١- قبل ان تأوي إلى فراشك كل يوم أكتب ستة من الأعمـال التي تنوي القيام بعملها في الغد، ورقمهم بالترتيب حسب الأهمية.

٢- حدد أمـام كل مهمـة مـن المهمـات الـزمن الـلازم للانتهـاء منهـا.

٣- طبق قاعدة ٨٠/٢٠ (مبـدأ بـاريتو) لتنجز مهمـات أكثـر في وقت أقل.

٤- لإدارة وقتك بفعالية تجنب القيام بعدة مهمات في وقت واحد.

٥- لكي تتخذ قراراتك بسرعة، حدد وقت معين لكل قرار، أي مدة زمنية تلزم نفسك خلالها باتخاذ القرار.

٦- احتفظ بسجل للوقت لتكتشف كيف يمكن أن تستغله بكفاءة أكبر. سجل وقت بداية كل نشاط ونهايته لتعرف كم تقضي في المهمات.

٧- قلل ساعات مشاهدتك للتلفاز إلى النصف كل يوم، فلو وفرت ساعتين كل يوم يعني في الأسبوع توفر ١٤ ساعة، وفي الشهر ٦٠ ساعة. هذا وقت كبير يمكن ان تنجز به أشياء كثيرة. للمزيد من توفير الوقت يمكنك الرجوع إلى مدونتي، مدونة بلال للنجاح والناجحين وعنوانها(http://www.bilal4success.net)

هذه عناوين مقالات على مدونتي يمكنك الاستفادة منها:

١- ١٢ طريقة ناجحة لإدارة الوقت. ج١
٢- ١٢ طريقة ناجحة لإدارة الوقت. ج٢
٣- ١٢ طريقة ناجحة لإدارة الوقت. ج ٣
٤- الأخطاء الخمسة الفادحة في إدارة الوقت.

٥- **خمس نقاط مهمة للقضاء على التسويف.**

اتخذ قرارك الآن لإستغلال وقتك بامتياز، أكتب هنا في سطور أهم الأفكار التي ستستخدمها للاستفادة من وقتك.

....

....

....

....

....

اليـــوم العشـــرون

قــاوم إغــراء الثـــراء الســــــريع

البعض من النـاس يقـع ضحية خطط الثراء السريع التـي يقرأ عنـها هنا وهناك عبر الصحف والإنترنـت، وفـي الواقـع أن هـذه الخطـط نـادرة أو لا وجـود لهـا علـى الإطـلاق، لا تتسـرع بشـراء مـواد لا قيمـة لهـا مـن أجل إعـلان مثيـر وجـذاب هدفـه إستخراج المال من جيبك إلى جيب المعلن، الأفضـل إذا واجهك مثـل هـذا الموقف أن تسأل من هـم أكثر منـك خبـرة وتسـتعين بنصائحهم. كن صبوراً و إعمل بتفان وجد، فمن جد وجد ومـن زرع حصد.

إليـك هـذه الأفـكـار العملية التي تسـاعدك علـى كـشف المحتالين Your Action Steps

١- عندما تجد إعلاناً لواحد مـن النـاس حـول خطـط للثـراء، ضـع العنـوان فـي محـرك جوجـل وأبحـث عـن مصـدر الإعلان.

٢- **تأكد من أسماء الأشخاص الموجودين في الإعلان، يمكنك البحث عنهم أيضاً في جوجل وعلى الفيس بوك وتويتر.**

٣- **إذا كان الأشخاص غير موثوقين، أهمل إعلانهم.**

٤- **إبحث دائماً عن شهادات تدعم الإعلان لأناس موثوقين، ومشهورين وذوي خبرة مثل خبراء التنمية البشرية المشهورين.**

٥- **لا تشتري أبداً من أول مرة من الإنترنت، ثم اسأل أحد أصدقائك أو من لهم خبرة في مثل هذه الأمور.**

٦- **يفضل أن تشتري المواد الموثوقة من المواقع الشهيرة، والتي تضمن أن تكون فيها خدمة الدعم الفني.**

اليـــــوم الواحـــد والعشـــرون

تمتع بصحة جيدة ومثالية

إبحث عن طرق ووسائل لتعيش حياة صحية، حـافظ علـى وزن مثـالي، فـإن البدانـة يمكن أن تـؤثر علـى قدراتك العقليـة، كما أن الحياة غير الصحية مكلفـة جداً، فمـثلاً مـرض السكري النـوع الثـاني الـذي يصـيب معظـم البـدينين وغالبـاً بعـد سـن الأربعين، هـو مـرض مكلـف جداً بسبب الأدويـة التـي يضـطر لشرائها المريض، وغالباً مـا يسبب المرض مضـاعفات سلبية للكلـى والكبـد مـع الـزمن، ابـدأ الآن بإيقـاف عاداتـك السـلبية وتنمية عاداتك الإيجابية.

إليك هذه الخطوات العملية Your Action Steps

١- سجل الآن خمس عادات سلبية تتمتـع بهـا، كـن صـادقاً مع نفسك. مثلا ًعادة الأكل بشراهة أو الأكل قبل النوم مباشرة.

أ- ....

ب- ....

ت- ....

ث- ....

ج- ....

٢- اعقد العزم والنية على التخلص من هذه العادات فوراً. ابدأ الآن ولا تتردد.

٣- أكتب خمس عادات إيجابية يمكن أن تبدأ بممارستها يومياً لتحسين حياتك. مثلا المشي نصف ساعة يومياً، الإلتحاق بنادي رياضي، التوقف عن شرب المشروبات الغازية، استخدم الدرج بدلاً من المصعد في العمل.

أ- ....

ب- ....

ت- ....

ث- ....

ج- ....

٤- ركز على هدفك لتحسين حياتك الصحية وإختر نوع وجباتك من قائمة الغذاء الصحي، وإبتعد عن الوجبات السريعة.

٥- إتخذ كل يوم خمس خطوات إيجابية باتجاه تحقيق أهدافك الصحية، وسجلها لتضمن الالتزام بها.

٦- ضع خطتك الآن ولا تتردد، فالوقت لن يعمل لصالحك، إذا أهملت نفسك وصحتك. أكتب هنا كل ما يخطر على بالك، وابدأ بالتغيير على بركة الله.

....

....

....

....

....

....

....

....

....

اليوم الثاني والعشرون

خـــاطر بحـــذر

حـاول أن تـوازن بـين الحـذر الشـديد وأخـذك للمخـاطرة، فأحياناً يلزمك الحذر وفي أحيان أخرى عليك بالمخاطرة الحذرة مع حساب العواقب، إن التوازن بين هاتين الصفتين هو من يصقل خبـرة الإنسـان ويعـزز لديـه صـفة المغـامرة الجريئـة. أعرف أين يمكنك أن تكون حذراً.

إليك بعض الأفكار العملية، Your Action Steps

١- الحيـاة مغـامرة وإذا لـم تسـتغل الفـرص فلـن تتقـدم فـي حياتك، ولكن كما يقول المثل: لا تضع كل البيض في سلة واحدة.

٢- بنـاء علـى القاعدة السـابقة، عنـدما تريـد أن تغامر فـي مشروع معين، يفضل أن تحسب أن تكون نسبة النجـاح ٧٠% فما فوق، خاصة إذا كنت مبتدأً، كما لا تضع كل أموالك فيه، مثلا ٥٠% من مدخراتك تكفي.

٣- **كلما زادت أموالك زادت ثقتك في نفسك وحينها يمكنك أن تغامر أكثر.**

٤- **دائماً إستشر ذوي الخبرات، ومن غامروا سابقاً في مثل المشاريع التي أنت مقبل عليها. واستشر أكثر من شخص حتى يطمأن قلبك.**

٥- **إذا شاركت آخرين في مشروع معين، شارك ذوي الخبرة ومن لهم باع طويل في نفس المجال، إذا كنت مبتدأً احذر أن تتشارك مع مبتدأ مثلك!!**

اليوم الثالث والعشرون

قيـــم سيـــــارتك

إن شراؤك لسيارة مستعملة بدلاً من سيارة جديدة من الوكالة، يمكن أن يقلل من مصروفاتك الشهرية، والجميع يعرف أن السيارة الجديدة تقل قيمتها من لحظة خروجها من الوكالة، والواقع أن هذه الملاحظة تختلف من دولة إلى أخرى، حسب طبيعية الحياة وظروف الجو. ففي بلاد مثل دول الخليج، السيارات هنا بحاجة لصيانة دائمة ونادراً ما تجد فنيين محترفين يستطيعون إصلاح العطل من أول مرة، كما أن ظروف الجو من رطوبة و حرارة تؤثر كثيراً على حالة السيارة، في هذه الحالة يفضل شراء سيارة من الوكالة وإصلاحها في الوكالة.

أما في بلاد مثل الأردن وسوريا ولبنان، فهناك السيارات الياباني والألماني تحتفظ بقيمتها وسعرها لفترات طويلة، وهناك سيارات يحبها الجميع ويعتزون باقتنائها مثل الهوندا والمرسيدس والبي أم دبليو، كما أن الفنيون ممتازون ويجيدون إصلاح السيارات بكفاءة، ولذلك فقد تشتري السيارة

مستعملةً وتحافظ عليها، فتبيعها بعد خمس سنوات بنفس السعر.

إليك هذه الأفكار العلمية. Your Action Steps

١) إذا كنت في بداية حياتك العملية، فاشتري سيارة مستعملة بحالة جيدة جداً، استشر أحد ممن تعرفهم وخذه معك لشراء السيارة، كن على ثقة دائماً بأن تستشير من هم أكثر منك خبرة.

٢) حافظ على سياراتك المستعملة، وقم بصيانتها دورياً فقد توفر عليك الكثير من المال والمصروفات.

٣) الناس يفضلون الإبقاء على سيارتهم مدد مختلفة، لكن الأفضل أن تبقى بحوزتك من ٣- ٥ سنوات حتى لا تخسر كثيراً حين تبيعها.

٤) إشتري سيارة جديدة في حال تحسنت حالتك المعيشية، ويفضل أن تدفع المال مرة واحدة أفضل من أن تتورط بالأقساط.

٥) **الآن قيم سيارتك وضع ثمناً لها حسب السوق، تخيل نفسك تريد بيعها، حدد السنة التي تريد بيعها فيها وكم يمكن أن تساوي حينها. ثم قرر أن تبيعها الآن أو فيما بعد.**

أ- **قيمة سيارتك الآن:.......................................**

ب- **بعد كم سنة تريد بيعها:.......................................**

ت- **كم يمكن أن تساوي:.......................................**

ث- **أريد بيعها في سنة:.......................................**

٦) **حدد أي نوع من السيارات ترغب بشراءها، ضع ثلاث خيارات، واعقد مقارنة بينهم بناء على سعرها وصرف البنزين وقوة محركها وإتساعها (كم راكب).**

أ- **الخيار الأول: نوعها......................................**

تكلفة صرف البنزين:......................................

قوة المحرك:...

اتساعها (عدد الركاب):................................

ب- **الخيار الثاني: نوعها..................................**

تكلفة صرف البنزين:.................................

قوة المحرك:...

اتساعها (عدد الركاب)...............................

ج- **الخيار الثالث: نوعها:...................................**

تكلفة صرف البنزين:.................................

قوة المحرك:...

اتساعها (عدد الركاب)..............................

اليـــوم الرابـــع والعشـــرون

حلل مهاراتك واعرف مواهبك

هـل تسـتغل مهاراتـك ومواهبـك ؟ خـذ ورقـة وقلـم الآن وسـجل: مـا هـي موهبتك الخاصـة التـي تميزك عن الآخـرين ؟ حـاول أن تصـنع مـالاً مـن اسـتغلالك لتلـك الموهبـة، ابـنِ عمـلاً خاصاً من تلك الموهبة، واجعل نفسك رئيساً على نفسك فهكذا يحلم الجميع.

بـين الفينـة والأخـرى نسـمع عـن مشـاهير وشخصـيات عظيمـة ومـؤثرة فـي العـالم العربـي، ثـم نحـاول أن نسـأل عـن خلفياتهم فنتعجب كثيراً إذا انكشف أن مؤهلاتهم العلمية تختلف تماماً عن مجال عملهم الجديد وما أبدعوا فيه.

ومـن هـؤلاء الـدكتور طـارق السـويدان، المفكـر الخطيـب والكاتـب المبـدع، هل تعـرف مـا هـو تخصصـه الأصـلي ؟! إنـه يحمل شهادة في الهندسة قسم البترول والمعادن:

وهناك الداعية والكاتب المبدع والخطيب المفوه، الأستاذ عمـرو خالـد الـذي تصـدر قائمـة أكثـر الشخصـيات المـؤثرة فـي الشباب في العالم العربي لسنوات، هل تعرف ما هو تخصصه؟!

إنـه يحمل شـهادة في تخصص المحاسبة، و هو أكمل شـهادة الماجستير ثم حصل أخيراً على شهادة الدكتوراه.

تـرى مـاذا كـان حصـل لـو لـم يهـتم هـؤلاء المبـدعين بموهبتهم الأصلية ربما لم يكن أحداً ليسمع عنهم أبداً!!

إليك هذه الخطوات العملية. Your Action Steps

١) ارجع إلى الوراء لسنوات، تذكر أيام المدرسة وحاول أن تتذكر ماذا كنت تمارس أيامها. هل كنت في الإذاعة المدرسية، هل كنت بارعاً في إلقاء الشعر أم كنت في فريق المدرسة لكرة القدم.

٢) تذكر أيام الجامعة ماذا كنت تفعل بشكل دوري ؟ هل كنت تكتب في مجلة ونشرات الجامعة ؟ هل كنت تشارك في مسابقات الخطابة والتحدي ؟ أم كنت عضواً في إتحاد الطلبة وكنت تجيد إقناع زملائك بالبرنامج الإنتخابي.

٣) إذا لم يساعدك الماضي في تذكر موهبتك، يمكنك أن تكتشف موهبتك بطريقة أخرى، إسأل نفسك ماذا تفعل في أوقات فراغك ؟ خارج نطاق العمل ماذا تفعل؟ وماذا تمارس ؟ قراءة كتب، ممارسة رياضة، تدريس وتعليم.

٤) الآن سجل هذه اللحظات من حياتك، واكتشف موهبتك.

أ- **الهواية التي كنت أمارسها أيام المدرسة:............**

..

ب- **الهواية التي كنت أمارسها أيام الجامعة:.............**

...

ح- **أوقات فراغي أمارس هذه الهوايات:..................**

...

حاول أن تستثمر هواياتك مالياً، إذا كنت كاتباً أصقل مهارتك وأكتب مقالات لدى الصحف والمجلات، أو أكتب مقالات لزملائك في العمل كبداية. إبدأ الآن ولا تتوقف.

اليـوم الخامس والعشرون

ضـع أهدافك الزمنية منذ الآن

بـدون وضـع أهـداف لتعمـل علـى تحقيقهـا لـن تتقـدم فـي حياتك، ضع أهدافاً قصيرة المـدى وأهدافاً بعيـدة المـدى، فمـثلاً أكتـب أهدافك التـي تنـوي تحقيقهـا خـلال شـهر واحد، ثـم لسـنة للأمـام، وخمـس سـنوات وعشـر سـنوات أيضـاً، وأخيـراً لمـا لا تضع أهدافاً للخمس والعشرين سنـة القادمة؟!

إن وضـعك للأهـداف يجعلـك دائـم التفكيـر فـي تحقيقهـا، مـا يجعلك في حركة دائمة وهي من أهم صفات النـاجحين.

- **إليـك بعـض الأفكـار العملية لتحقيق هدفـك. Your Action Steps**

هذه الأفكار مأخوذة من مدرب التنمية البشرية الخبير جاري ريان بلير Gary Ryan Blair. (**طريقة** ٥.٣.١)

١) **عرف هدفك بطريقة** Smart.

هدفك يجب أن يكون واضحاً ومحدداً ويمكن قياس تقدمه وضع له زمن لإنهائه.

مثال: لا تقل أريد زيادة مبيعاتي في نهاية السنة،ولكن قل: أريد زيادة مبيعاتي ٢٠ % بتاريخ ١/ ٨ / ٢٠١٢ أي بعد ٤ أشهر من الآن.

٢) عرف ثلاثة أسباب بترتيب أهميتها لماذا تريد تحقيق هدفك.

مثال: السبب واحد: لكي أحقق المزيد من الأرباح.

السبب الثاني: لمساعدتي على تسديد ديون المحل.

السبب الثالث: لتوفير الأرباح لإدخال إبني الجامعة.

٣) أتخذ خمسة خطوات عملية Action steps **لتحقيق هدفك.**

مثال: الخطوة (١): زيادة أنواع البضائع لكسب زبائن أكثر.

الخطوة (٢): إحضار مواد أرخص يرغب بها الزبائن.

الخطوة (٣): وضع قسم ١٠ وعشرين ريالاً.

الخطوة (٤): عمل خصم خاص ٢٠% للزبائن الدائمين.

الخطوة (٥): عمل تنزيلات ٥٠ % على البضائع غير الرائجة.

هذه واحدة من أنجح طرق وضع الأهداف التي تحقق نتائجها بإذن الله تعالى. وبإمكانك بهذه الطريقة وضع أهدافك لمدد قصيرة المدى ثم لمدد طويلة المدى.

جرب وضع أهدافك لمدة شهر ثم سنة ثم ستة أشهر ثم سنة.

جاء دورك الآن، حقق أهدافك وتسلق سلم النجاح.

يقول الخبير رالف والدو إيمرسون: (إن العالم يفسح المجال لمن يعرف أين سيذهب).

أكتب أفكارك هنا:

١) **عرف هدفك بطريقة** SMART

....

....

٢) عرف ثلاثة أسباب بترتيب أهميتها: لماذا تريد تحقيق هدفك؟.

أ- ....

ب- ....

ت- ....

٣) اتخذ خمسة خطوات عملية steps Action لتحقيق هدفك.

أ- ....

ب- ....

ت- ....

ث- ....

ج- ....

اليوم السادس والعشرون

دع عنك الأفكـــار السلبية

عليـك أن تـؤمن بنفسـك وبقـدراتك، وتبعـد عنـك الأفكـار السلبية التي تعيق تقدمك وتمنعك من تحقيق الثراء الذي تسعى إليــه، ثــق بنفســك وبقــدراتك واجــذب مــن حولــك الأصــدقاء الايجابيين الذين ينظرون بإيجابية للحياة، ودع المال يتدفق إلى حياتك.

يقـول الخبيـر الـدولي أنتـوني روبنـز فـي برنـامجـه الشـهير القـوة الشخصـية (Personal power): إن القـوة الدافعـة Driving force للإنسان للعمل والنجاح في الحيـاة تتلخص فـي نـاحيتين، فهو إما يعمل لكي يتجنب الألم، وإمـا يعمـل لكـي يجلـب السـعادة إليه.

والقوة الدافعة والمحركة للإنسان بتجنب الألـم تكون أكبـر من القوة الدافعة لجلب السعادة، والمثال على ذلـك أن الموظـف يعمل بإجتهاد طوال السنة ليحصل على تقييم ممتـاز فـي العمل، لكن إذا حصل وهدده المدير بالفصل إذا لم يعمل أكثر، ستجد ان

الموظف سيعمل أكثر ويجتهد خوفا من الفصل ومن ثم الجلوس في البيت بلا عمل.

إليك هذه الخطوات العملية: Your Action Steps

١) اكتب هنا خمسة أسباب، توضح فيها لماذا ترغب بتحقيق الثراء؟ والأسباب المطلوبة هنا متعلقة بتجنب الألم.

مثال: أرغب بتحقيق الثراء:

١. لتسديد ديون (البنك والسيارة) التي ترهق كاهلي وتسبب لي الألم.

٢. لمساعدة والدي وأخي الذين أراهم يعانون وأرغب بمساعدتهم.

الآن اكتب أسبابك هنا:

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

٢) أكتب هنا خمسة أسباب، توضح فيها لماذا ترغب بتحقيق الثراء، والأسباب المطلوبة هنا متعلقة بتحقيق السعادة والرفاهية.

مثال: أرغب بتحقيق الثراء.

١- لكي أتمتع بوفرة مالية تجعلني قادراً على تحقيق كل أهدافي.

٢- لكي أستطيع أن أكمل دراسة الماجستير والدكتوراه.

٣- لكي أكون قادراً على إدخال ابني وابنتي الجامعة.

الآن اكتب أسبابك هنا:

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

٣) **ضع هذه الأسباب في مكان ظاهر لك في البيت، أو أكتبها على ورقة وخذها معك في جيبك، هذه الأسباب هي القوة المحركة لك التي سوف تدفعك لتحقيق هدفك بقوة.**

اليـــوم الســابع والعشـــرون

عملية تحويل الأفكـــــار

كـن واعيـاً بالأفكـار التـي تحملهـا منـذ اليـوم، خـذ الأفكـار السلبية وحولها إلى أفكار إيجابية، فكر إيجابيـاً بالمـال والثـروة والنجـاح، حتـى الأفكـار التـي تحملهـا عـن العمـل والمصـاريف حولها لأفكار إيجابية.

كثير منـا في داخله أفكار سلبية عن المـال والثـروة، ولعلـه لا يعي أن ما يحمل من أفكار سلبية تربى عليها قد تدمر نجاحه في أي لحظة، ويتحدث خبراء التنمية البشرية عن هذه النقطة بالذات كثيراً، ويقولون إن كثيـر مـن النـاس بعد تحقيق النجـاح والثراء يبدأ بالتراجع بسبب الأفكار السلبية المتراكمة في عقله الباطن من أيـام الصـغر، ويبدأ هو بتـدمير نجاحـه تـدميراً ذاتيـاً يسمونـها sabotages his success

انتبه لهذه الأفكار القديمة المترسبة في عقلك البـاطن، ولا تجعلها تدمرك، حان الوقت الآن لكي تدمرها قبل أن تدمرك.

إليـك هـذه الخـطوات العملية. Your Action Steps

الخطوة الأولى:

ماذا تعني كلمة مال أو الكثير من المال ؟ اكتب هنا في خمس دقائق أول ما يخطر على بالك إجابة لهذا السؤال. اكتب خمسة أشياء يمكن أن تحققها بالكثير من المال:

مثال:

١. **الوفرة المالية تعني لي الاستقرار المالي في حياتي وتزيد من ثقتي بنفسي.**

٢. **الوفرة المالية تحقق لي جميع أهدافي.**

٣. **سأشتري سيارة أحلامي.**

٤. **سأشتري فيلا أحلامي.**

٥. **سأفتتح معهداً خاصاً للتنمية البشرية.**

حان دورك الآن، أكتب خمسة أشياء ستفعلها بالمال الكثير.

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

الخطوة الثانية:

ما هي أفكارك السلبية عن المال التي تربيت عليها منذ الصغر ؟ أكتب خمسة أمثلة أو حكم سمعتها منذ الصغر عن المال، ومازالت تخطر على بالك حين تسمع كلمة مال، مثلاً كلمات كان يرددها والدك أو والدتك عن المال.

مثال:

١- **المال سبب كل الشر.**

٢- **المال لا ينمو على الأشجار.**

٣- **الانشغال بالمال يأخذ وقتا كبيراً من حياتي.**

٤- **الفلوس وسخ النفوس.**

٥- **إذا أصبحت غنياً، سوف يبتعد عني أصدقائي.**

الآن أكتب خمسة معتقدات تعتقدها عن المال، ابحث عميقاً في نفسك وأكتب ما يخطر على بالك.

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

الخطوة الثالثة:

لتحويل الأفكار والمعتقدات السلبية التي تعشعش داخلك، أهم نقطة في الموضوع هي بتحويل تلك الأفكار من سلبية إلى إيجابية، وذلك بكتابة جملة بنفسك تحولها من سلبية إلى إيجابية.

مثال:

١- المال سبب كل شر.

وتحويلها إلى: المال في الأيدي الخطأ يسبب الشر، ولكنه في الأيدي الصحيحة يخدم غايات نبيلة.

٢- المال لا ينمو على الأشجار.

نعم المال لا ينمو على الأشجار إنه ينمو بالأفكار الإيجابية التي أزرعها في نفسي كل يوم.

٣- إذا أصبحت غنياً سوف يبتعد أصدقائي عني.

إذا أصبحت غنيـاً لـن يبتعـد أصـدقائي عنـي إذا لـم أتكبـر عليهم، وإذا إهتممت بهم وساعدتهم للإرتقاء بحياتهم.

الآن أكتب معتقداتك السلبية ثم حولها إلى إيجابية وأقرأها لمدة سبعة أيام حتى تعتاد عليها، وإذا ذكرك أحدهم بالأفكار السلبية، فإن رابطك الإيجابي سيتدخل ويحولها فوراً إلى إيجابية. تذكر ذلك.

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

اليوم الثامن والعشرون

عـــزز ثقتـــك بنفسك

آمن بقدرتك على تسخير المال لمصلحتك، وعزز شعورك بالثقة بنفسك وبقدرتك على الاستفادة من المال الذي بحوزتك والمال القادم نحو حياتك، كن واثقاً من قدرتك على نقل ثراءك لمستوى أعلى.

الخبير الراحل إيرل نايتنجيل واحد من خبراء التنمية البشرية من الجيل الأول في أمريكا، وفي برنامجه الرائع الذي باع منه ملايين النسخ، ويدعى (كن قائداً في مجالك) Lead the field، يعطينا بعض الأفكار الرائعة حول التفكير و إنتاج الأفكار للنجاح في حياتنا ومن هذه الأفكار فكرة جميلة أثرت فيه شخصياً، فهو يقول أنه كل صباح قبل أن يبدأ عمله يجلس مع نفسه ساعة، يفكر فيها ماذا يمكن أن يفعل اليوم ليزيد من ثروته وماله، وهو يقول أنه يمارسها خمسة أيام في الأسبوع أي بمعدل ٢٠ فكرة في الشهر، وهذا يعني أنه يكون لديه ٢٤٠ فكرة جديدة كل سنة.

تصـور مـاذا يمكـن أن تفعـل فــي حياتـك هـذه العـادة إذا مارستها يومياً؟! أعتقد أن هذه الفكرة وحدها يمكن أن تحدث ثورة في حياتك. إبدأ الآن.

إليك هذه الخطوات العملية: Your Action Steps

١) اعمـل لنفسـك دفتـر أو كشـكول، سـمه (دفتـر الأفكـار الرائعة) أو سمه ما تشاء. لتسجل فيه أفكارك اليومية.

٢) مارس عادة التفكير اليومي مثل إيرل نايتنجيل، إعمل لنفسك ساعة يومياً تمارس فيها التفكير الحر، يمكن في الصباح الباكر قبل الذهاب للعمل أو في المساء قبل النوم مثلاً.

٣) يمكنك أيضاً أن تمارس العصف الذهني الفردي mind storming على طريقة بريان تريسي الخبير الأمريكي الشهير، فهو يقول إن أفضل طريقة لتفعل ذلك بأن تجلس مع نفسك لحظات استرخاء، ثم تضع أمامك ورقة بها المشكلة، ثم تضع ٢٠ حلاً لتلك المشكلة، أكتب كل ما يخطر على بالك، وبالتأكيد من العشرين حلاً، ستجد إثنين أو ثلاثة بينهم الحل لمشكلتك.

٤) يمكن أن تمارس التفكير على طريقة أنتوني روبنز الخبير الأمريكي الشهير، حيث يقول بإمكانك جذب الثراء واستغلال الفرص بطريقة تحدي العشرة أيام، وذلك بكتابة كل يوم ثلاثة أفكار حول فرص كسب المال إليك. وهكذا في عشرة أيام يمكنك كتابة ٣٠ فكرة رائعة تكسبك المال والثروة.

ولا يهم أن تكون كل هذه الأفكار ممتازة فأحياناً فكرة واحدة فقط، يمكنها أن تحقق لك الثراء، جرب هذه الفكرة وابدأ تحدي العشرة أيام منذ اليوم.

طبق هذه الأفكار الرائعة وتسلق سلم المجد، وغداً أراك على القمة.

لاحظ هنا أنه بإحاطة نفسك بالأفكار الرائعة والإيجابية، فإنك تحرك قانون الجذب إلى جانبك، وتعزز ثقتك بنفسك تلقائياً.

اليوم التاسع والعشرون

مارس التأمل والاسترخاء

مارس الاسترخاء لمدة ٢٠ دقيقة كل يوم، جد مكاناً هادئاً وإجلس فيه أو إستلقي، حاول عمل استرخاء كامل لكل جسمك، ركز على المال والفرص المالية التي تحيط بك وتمر من أمامك، أحط نفسك بجو إيجابي من ألأفكار والمشاعر الإيجابية.

أدرك الباحثون في مجال الطب الآثار الضارة للإجهاد الشديد، كذلك عرفوا الفوائد العلاجية للاسترخاء.

أورد هنا بعض الأساليب البسيطة للاسترخاء التي يمكن استخدامها للتكيف مع التوتر خلال اليوم العادي. وهذه الأساليب يمكن تطبيقها أثناء ساعات العمل إذا كنت تعمل في مكتب، وكل ما تحتاج إليه هو لحظات من الخصوصية والهدوء.

١) شد قبضة يديك بقوة واحسب إلى العشرة، ثم أرجعها واترك كل جسمك في حالة ارتخاء. وكرر هذه العملية خمس أو ست مرات كلما شعرت بالتوتر. وأجلس هادئاً

للحظات لتشعر بتخلص الجسم من الإجهاد قبل العودة للعمل.

٢) خذ نفساً عميقاً كاملاً ثم أحبسه إلى العشرة. ثم أطلق الزفير بشكل كامل واترك جسمك مرتخياً. كرر هذه العملية ثلاث أو أربع مرات عندما تشعر بالتوتر. اجلس هادئاً للحظات إذا أمكن، قبل معاودة العمل العادي.

الآن إليك هذه الخطوات العملية لممارسة الاسترخاء في البيت. Your Action Steps

١- اجلس في مكان هادئ لوحدك، وحدد ٢٠ دقيقة لممارسة هذا التمرين سواءً في الصباح الباكر أو بعد صلاة المغرب. (إختر ما يناسبك).

٢- اجعل جلوسك في وضع مريح، واضعاً ذراعيك إلى جنبيك وممداً رجليك أمامك. ومغلقاً عينيك.

٣- خذ نفساً عميقاً ثم إحبسه للعد حتى ٣، وأخيراً أطلقه من فمك واسمح بخروج أكبر قدر من الهواء.

٤- كرر هذه العملية عشر مرات.

٥-أثناء التمرين يمكنك ترديد عبارات إسترخاء ذاتية المنشأ يسميها الخبراء Autogenic phrases، ومثال عليها.

- **أنا مسترخ.**
- **ذراعاي ورجلاي ثقيلتان ودافئتان.**
- **ضربات قلبي هادئة ومنتظمة.**
- **تنفسي سالك وسهل.**
- **بطني دافئ.**
- **اشعر أن كل جسدي هادئ، ثقيل، مرتاح ومسترخ.**
- **ذهني هادئ وساكن.**
- **أنا مسترخ.**

هذا التمرين يسمونه (تمرين استرخاء ناشئ بفعلك) وهناك طرق متعددة لممارسته.

٦-الآن بعد أن إنتهيت من ممارسة الاسترخاء لمدة ١٠-١٥ دقيقة، يمكن وضع ورقة أمامك وأكتب عليها

(كيف أكسب المزيد من المال؟) وأكتب عشرة أفكار جديدة أو قديمة حول طرق لكسب المزيد من المال. ربما تكون هذه الفكرة مكررة لكن لا يهم فالتكرار أم المهارات.

أكتب الآن أفكارك.

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

٦- ....

٧- ....

٨- ....

٩- ....

١٠- ....

اليــوم الثــلاثون

اعمل لوحـــــة الأحـــــلام

هذه واحدة من أهم النقاط الرئيسية في هذه الخطة. أنا شخصياً تعلمتها من كورس للخبير جاك كانفيلد مدرب النجاح الأول في أمريكا، وكان الكورس بعنوان (Effortless success)، وتتلخص الطريقة في عمل لوحة أحلام أو لوحة رؤى Dream board or vision board تضعها في مكان بحيث تراها يومياً.

اكتب عليها المبلغ الذي تريد تحقيقه هذه السنة مثلاً ١٠٠ ألف دولاراً، وضع عليها صوراً للأشياء التي تريد شراؤها في نهاية السنة، مثل صورة فيلا رائعة من إحدى المجلات، أو صورة سيارة مرسيدس فاخرة،كما يمكنك وضع عليها أهدافك المالية بالترتيب، ضعها أمامك في مكان بارز، لكي تحفزك للعمل المستمر لتحقيق هذه الأهداف.

هل اشتريت سيارة جديدة يوماً ما، ثم لاحظت وأنت تقودها عائداً إلى منزلك أن هناك الكثير من السيارات مثلها، ما التفسير العلمي لذلك رغم أنك قبل أن تشتريها لم تكن تلاحظ وجودها بكثرة؟! إن الإنسان يملك داخله نظام يدعى (نظام

التنشيط الشبكي) وبالانجليزية يدعى Reticular Activated System، **وهذا النظام الذي اكتشفه العلماء منذ فترة تحدث عنه أغلب خبراء التنمية البشرية مثل بريان تريسي وأنتوني روبنز وجاك كانفيلد، ولكن كيف يعمل هذا النظام؟!**

يقوم هذا النظام بتوجيه الإنسان نحو أهدافه التي يركز عليها، ويلغي وجود الأشياء الأخرى، لأن الإنسان بطبعه إلغائي لا يستطيع أن يركز على كل الأشياء الموجودة حوله، أي الإنسان لديه طبيعة إلغائية تلغي من حوله الأشياء الثانوية، ويركز فقط على الأشياء الرئيسة التي يفكر فيها. وبالتالي في مثال السيارة هو ركز على هذه السيارة وأصبح يرى الكثير منها، والتي لم يكن يراها من قبل، الآن يمكنك استغلال هذه المعلومات لصالحك.

- **إليك بعض هذه الخطوات العملية لإنشاء لوحة أحلامك.** **Your Action Steps**

١) إعمل طريقة العصف الذهني لفردي، اكتب ٢٠ هدفاً من أهدافك في نصف ساعة.

٢) صنف أهدافك هذه إلى قصيرة المدى وبعيدة المدى.

٣) أكتب أهدافك قصيرة المدى، تخيل نفسك أين تريد أن تكون بعد ثلاثة أشهر، ثم ستة أشهر، ثم سنة.

٤) أكتب أهدافك بعيدة المدى، تخيل نفسك أين تريد أن تكون بعد خمس سنوات من الآن، ثم ١٠ سنوات ثم ١٥ سنة.

٥) امسك أي مجلة تحتفظ بها، وقلبها صفحة بعد الأخرى أعثر على بيت أحلامك أو ما يشبهه، انزع الصورة لنقلها على لوحة أحلامك.

٦) أبحث على أي صورة جميلة تعني لك الكثير، ولها ذكرى في نفسك، وضعها على لوحة أحلامك

٧) رتب لوحة أحلامك بطريقتك الخاصة، مثلاً ضع صورتك المميزة في وسطها، ثم ضع في الأعلى حكمة تؤمن بها أو قول مأثور، في يمين اللوحة صورة منزل العمر، وعلى اليسار صورة سيارة أحلامك. في الأسفل أكتب ثلاثة أهداف قصيرة المدى.

٨) إحتفظ بأقوال ملهمة يمكنك أن تلصقها على لوحة أحلامك، ويمكن إزالتها في أي وقت.

٩) أضف ما تريد إليها في أي وقت، أهدافاً أو أحلاماً أو أقولاً مأثورة وملهمة وأزل الأهداف التي حققتها. إجعلها مرنة بحيث يمكنك من إضافة وإزالة أي شيء في أي وقت.

١٠) ضع هذه اللوحة في مكان بارز، حيث يمكنك مشاهدتها كل يوم، إن هذا سيساعد على إلهامك وتحفيزك لتحقيق أحلامك.

حقق أحلامك، وإبن ثروتك، وتسلق سلم المجد، وغداً أراك على القمة.

ملحق مقالات إضافية:

فـي هـذا الجـزء الملحـق مـن الخطـة العمليـة، مجموعـة مقـالات مكملـة لهـذه الخطـة وهـي عبـارة عن ملخـص كتـابين يتحدثان عن المال والثروة، وهذين الكتابين هما من أهم الكتب التي كتبت في بداية القرن الماضي (القرن العشرين) عن المـال والثروة.

الكتاب الأول هو كتاب (فكر تصبح غنيـاً) لمؤلفـه الشـهير نـابليون هيل، وهو أجرى مقابلات مـع أكثر مـن ٥٠٠ شخصـية غنيـة في ذلك العصر، ولخص أفكارهم على مدى عشرين عامـاً قبل أن يضع كتابه.

الكتاب الثاني هو (أغنى رجل في بابل) وقد وضعه الكاتـب جورج صامويل كلاسون في عام ١٩٢٦، ويتحدث عن قصـص من الحضارة البابلية أغنى حضارة فـي العصور القديمـة، حيث كان هنـاك ملك يريد أن يجعل كل شـعبه أغنيـاء، فأحضر أغنـى رجـل فــي بابـل، ويـدعى (أركــاد) وأوكـل إليــه مهمــة عقـد محاضرات يعلم فيه الشعب أسرار الغنى.

وكإضـافة أيضـا جديـدة لهـذه الخطـة، فقد أضـفت مقـالات أخـرى عبـارة عن لقـاء مـع (مايـك ليتمـان) وهـو مؤلـف كتـاب

(حوارات مع مليونيرات)، لإطلاع القراء على أهم أسرار الثراء التي يكشفها الرجل الذي عقد لقاءات كثيرة مع مليونيرات من العهد الحديث حتى أصبح هو نفسه مليونيراً ومدرباً يعقد دورات لكشف أسرار الثراء.

ملاحظة: يمكنكم الإطلاع على المزيد من المقالات عن الثراء على مدونتي.

أرجو لكم المتعة والفائدة وتحقيق الثراء بإذن الله تعالى.

دروس من كتاب (أغنى رجل في بابل)

عندما كنت في بداية حياتي الوظيفية نصحني والدي بتوفير ١٠% من راتبي، وكانت تلك البداية البسيطة مهمة بالنسبة لي، فقد علمتني الكثير من الاقتصاد والتوفير في الحياة، وحين كبرت حاولت أن أبحث عن مبادئ أخرى للتوفير للتمتع بحياة أفضل، إلى أن عثرت على ضالتي في إحدى المحاضرات التي استمعت إليها للمحاضر جيم رون حيث أورد ذكر كتاب (أغنى رجل في بابل) فقررت قراءته.

وحين انتهيت من قراءته كنت تمنيت إني قرأته من زمن بعيد، لأن هذا الكتاب بحق واحداً من أكثر الكتب تحفيزاً على الإطلاق في مجال الثروة والمال، والكتاب يقع في ١٥٢ صفحة من الحجم المتوسط، ومؤلفه هو جندي أمريكي سابق ورجل أعمال ناجح يدعى صامويل كلاسون (١٨٧٤ – ١٩٥٧).

وقد اعتاد هذا الرجل على نشر مقالات وقصص من بابل (أغنى حضارة قديمة في التاريخ)، حول أساسيات التعامل مع المال وتكوين الثروات في بداية القرن الماضي، ثم تلقفت البنوك والشركات هذه النشرات ونشرتها بين موظفيها لشدة تميزها وتأثيرها، فقرر الرجل جمع هذه القصص ونشرها في

كتاب عام ١٩٢٦، وطبعاً حمل الكتاب إسم أشهر قصة فيه وهي (أغنى رجل في بابل).

ويتناول الكتاب مجموعة من المبادئ الاقتصادية التي لن تمل من قراءتها مرة بعد الأخرى، لأنها ببساطة موجودة داخل قصص ملهمة وممتعة ومشوقة، فمثلاً سوف تقرأ قصة بانسر صانع المركبات في بابل الحالم بالثروة، وقصة أركاد أغنى رجل في بابل، وقصة العجوز كلاباب، ورودان صانع الرماح، وماثن تاجر الجواهر، وشارونادا شاه بندر التجار في بابل، وكذلك قصة دابا سير بائع الإبل. وقد يتعجب القارئ ويتسائل: ولكن كيف وصلت إلينا كل هذه القصص مع أن الحضارة البابلية قد مضى عليها ٥ آلاف عام ونصف. أي أنها حضارة سادت ثم بادت!!!

الكتاب يجيب على هذا التساؤل في قصة أعتقد أنها أضيفت فيما بعد إلى الكتاب، وهي قصة الألواح الصلصالية الخمسة المكتشفة على يد البعثة البريطانية عام ١٩٣٤ م، وكان البابليون يكتبون على اللوح الصلصالي بلغتهم ثم يضعونه بالفرن لتثبيت الكتابة، وقد دونت الألواح قصة تاجر الإبل داباسير الذي قرر إتباع نصائح معينة لتسديد ديونه وسجل الخطوات على تلك الألواح، والظريف في الموضوع أن

البروفيسور البريطاني الذي ترجم تلك الألواح، اتبع نفس النصائح لسداد ديونه ونجح نجاحاً منقطع النظير!!

سوف تقرؤون في هذا الكتاب قصة أغنى رجل في بابل، وتحصلون على الطرق السبع للتغلب على المحافظ الخاوية، وكيفية التعامل مع الفرص، وسوف تتعرفون على القوانين الخمسة للتعامل مع المال، ولكن قبل أن نبدأ رحلتنا معاً دعونا نستمع إلى أركاد وبعضاً من نصائحه لأصحابه، الذين سألوه: كيف أصبح ثريا بينما فشلوا هم؟! فأجاب: (إن السبب في عدم كسبكم لمال أكثر مما يكفي لتعيشوا حياة متواضعة في تلك السنوات التي تلت شباباً يرجع إلى أنكم فشلتم في تعلم القوانين التي تحكم بناء الثروة أو أنكم لم تلتزموا بها).

كلمات من حكم وأقوال اركاد أغنى رجل في بابل:

١- ابان شبابي نظرت حولي وفكرت في كل الأشياء الجيدة التي تجلب السعادة والاطمئنان، وأدركت أن الثروة تزيد من فعالية هذه الأشياء.

فالثروة هي القوة وبها يمكنك تحقيق الكثير من الأشياء.

٢- إن الثروة مثل الشجرة تنمو من بذرة ضئيلة، وأول قطعة نقدية نحاسية تدخرها هي البذرة التي ستنمو من خلالها شجرة الثروة.

٣- إن الفرص الجيدة لا تأتي لأشخاص غير مستعدين لإستغلالها.

٤- أنصحكم بان تأخذوا بحكمة ألجاميش ويقول كل منكم لنفسه: (سأحتفظ بجزء من كل إيراداتي) رددوها كل صباح عندما تستيقظون من نومكم.

أركاد في بداية حياته تعلم ثلاث نصائح ذهبية من تاجر ثري يدعى ألجامش، هذه هي النصائح:

١- تعلم كيف تعيش بنفقات أقل مما تكسب.

٢- تعلم أن تطلب النصيحة فقط من المؤهلين والخبراء.

٣- تعلم كيف تجعل المال يعمل لصالحك.

والآن ما رأيكم..... وهل استفدتم من حكمة أركاد؟!

الطرق السبع للتغلب على المحافظ الخاوية

هذا هو الجزء الثاني من مقالي (دروس من كتاب أغنى رجل في بابل)، وهنا سوف أنشر قصة أخرى من قصص بابل أغنى حضارة في العالم القديم، والتي يعود تاريخها إلى أكثر من خمسة آلاف سنة.

كان في بابل ملك صالح يدعى (سارجون) قد أهمه وأحزنه وأقلقه أمر عظيم، كانت مملكته من أغنى الممالك في ذلك العصر، لكن الثروة تتجمع في يد حفنة من الأغنياء، وهو يفكر في لحظات صفائه نادى على كبير المستشارين وسأله: لماذا لا يتعلم كل الناس كيفية جمع المال، حتى يصبحوا أغنياء ويعيشوا في إزدهار ورخاء؟! فكر كبير المستشارين في الأمر ثم اشار على الملك أن يحضر أغنى رجل في بابل ويدعى أركاد، وأن يسأله إذا كان بإمكانه تعليم الناس أسرار بناء الثروة.

أستمع الملك إلى نصيحة مستشاره وأرسل في طلب أركاد، والذي كان في السبعين من عمره في ذلك الوقت، وطبعاً لبى أركاد نداء مليكه الغالي وحضر، وفي المقابلة أعرب الملك عن رغبته في جعل بابل أغنى مملكة في العالم أجمع، وأنه

يريد أن يرى كل شعبه غنياً، ويا لها من أمنية عظيمة!! وطلب من أركاد أن يعلم الشعب كيفية إحراز الثروة، وهكذا كان طبقاً لتعاليم الملك.

كان هناك في بابل العظيمة بجوار قصور الملك وحدائق بابل المعلقة، بناية كبيرة طبقاً للروايات، هذه البناية تدعى (دار التعلم)، جمع فيها الملك مئة من الناس المختارين ليعلمهم أركاد تلك الأسرار الهامة عن بناء الثروة، ثم بعدها يعلموها هم للشعب، وعلى مدى سبعة أيام متتالية علم أركاد هؤلاء الناس سبعة دروس قيمة بعنوان الطرق السبعة للتغلب على المحافظ الخاوية، أوردها هنا لأهميتها، وقد أضفت عليها آراء خبراء إقتصاديين لتناسب العصر الحديث.

الدرس الأول: إبدأ بملأ حافظتك.

من كل عشرة عملات نقدية أضعها في محفظتي، أنفق تسعاً فقط وأوفر العشر الباقي.

وحديثاً كتب الخبراء من كل عشرة دنانير تحصل عليها وفر ديناراً ليصبح لديك محفظة استثمارية تزيد من ثقتك بنفسك.

الدرس الثاني: تحكم في نفقتك.

دائماً لا تخلطوا بين النفقات الضرورية ورغباتكم الشخصية، يمكنكم وضع ميزانية للتحكم في نفقاتكم بحيث تنفقون على الأشياء الضرورية فقط، وحديثاً ينصح الخبراء الماليين كل أصحاب الديون بإتباع المعادلة التالية:

قسم راتبك إلى١٠% إدخار و٢٠ % لسداد الدين و٧٠ % لحاجات الحياة والأسرة.

الدرس الثالث: أعمل على إنماء ثروتك.

وظف كل ما لديك من مال ينتج ربحا حتى يساعدك في تكوين مورد مالي ثابت خاص بك، عبارة عن نهر من المال يتدفق بإستمرار إلى حافظتك. وحديثاً ينصح الخبراء بتنويع مصادر الدخل وعدم الاعتماد على راتب وظيفتك فقط، مع الاستثمار في مشاريع محدودة المخاطر.

الدرس الرابع: حافظ على ثروتك من الضياع.

قبل أن تستثمر مالك في أي مجال، أطلع نفسك أولاً على المخاطر التي قد تكتنف الاستثمار في هذا المجال. ينصح خبراء الاقتصاد باستشارة خبراء ماليين فإن خبرتهم وأفكارهم

يمكن أن تقيك المخاسر.

الدرس الخامس: اجعل منزلك استثمار مربحاً.

من نقودك التي إدخرتها سارع بشراء بيتك الخاص، فلا شيء يزيد من شعورك بالأمان والاستقرار أكثر من إمتلاكك لبيتك الخاص.

ينصح الخبراء بشراء منزلك حتى لو بالدين والأقساط على سنوات عدة، لأن ذلك أفضل من أن تدفع نقودك في بيت مستأجر، وتذكر أنه لا ملكية لمستأجر، وفي المستقبل سوف يؤول منزلك الخاص لأولادك فتكون قد أمنت مستقبلهم على الأقل.

الدرس السادس: أضمن دخلاً ثابتاً في المستقبل.

وفر مقدماً من أجل احتياجاتك الشخصية في مرحلة الشيخوخة ولحماية عائلتك.

ينصح الخبراء في العصر الحديث بالمشاركة في برنامج التوفير في الشركات، مثل برنامج الضمان الاجتماعي وخطة

الإدخار Thrift Plan، وهذه سوف تستفيد منها بعد تقاعدك إن شاء الله. وكما يقولون في الأمثال: (وفر قرشك الأبيض ليومك الأسود).

الدرس السابع: زد من قدرتك على الكسب.

إعمل على تنمية كل قدراتك، وأدرس لتصبح أكثر حكمة وأكثر مهارة، وتصرف بطريقة لأئقة تتم عن احترامك لذاتك، وبتلك الوسيلة ستكسب ثقة في نفسك تساعدك على تحقيق رغباتك المدروسة بعناية.

ينصح الخبراء المعاصرون بتحويل هواياتك ومهارتك إلى مصدر دخل إضافي لك إذا أمكن ذلك، فإذا كانت لديك مهارة الكتابة مثلاً، فيمكنك أن تكتب في احدى المجلات أو الصحف مقابل أجر مادي مهما كانت وظيفتك الحالية.

والآن بعد أن قرأنا عن ذلك الملك سارجون ورجل الأعمال المخلص أركاد، أرجو أن تكون قد إستفدنا من هذه الوصايا البابلية العظيمة، أنصحك عزيزي القارئ بكتابتها على ورقة وتعليقها أمامك على المرآة في غرفة النوم لتقرأها كل صباح.

ست خطوات لتصبح غنياً من كتاب (فكر تصبح غنياً):

من المعروف عامة أن على الإنسان أن يبذل مجهوداً كبيراً ليكسب أكثر حتى يصبح غنياً، وعلى الرغم من ذلك، فإن نابليون هيل Napoleon Hill صاحب كتاب Think and Grow Rich (فكر تصبح غنياً) له وجهة نظر أخرى، فهو يقترح عليك أن تغير تفكيرك أولاً اذا أردت أن تكسب المال وتصبح غنياً، وحالما تصبح حالة التنظيم الفكري organized thinking مزروعة في داخلك، فإن تحقيق هدفك لتصبح غنياً سيصبح أسهل من قبل. هل تصدق ذلك؟!

وبشكل عام يعتبر الناس أن الغني هو صاحب الثروة الذي يمتلك الكثير من المال، بينما يعتبر السيد هيل في كتابه أن الغني هو من يمتلك القدرة على العمل، وحس السعادة، والسلام الداخلي، والقوة، والشجاعة، والحكمة، وبالطبع المال. كل هذه الثروات يمتلكها الانسان ويستطيع تحقيقها بالتفكير أولا ثم العمل لإنجازها.

إن كتاب (فكر تصبح غنياً) استغرق كتابته مدة ٢٥ عاماً من الوقت،وإليك قصة الكتاب المذهلة، كان يا مكان في قديم

الزمـان منـذ بـدايات القـرن الماضـي (القـرن العشـرين) أحـد المليـونيرات المعـروفين ويـدعى أنـدرو كـارنيجي Andrew Carnegie، (وهو ليس ديل كـارنيجي)، وقد دعا كاتب صحفي شـاب ليعمل لديـه مجانـاً!! ولكـن مـا هـو هـذا العمـل؟! لقد تـم تكليف السيد نـابليون ليقابل عدداً كبيراً من المليونيرات في ذلك الوقت لكـي يثبت صـواب وجهـة نظـر أنـدرو كـارنيجي، ويـرى السيد كارنيجي أن مقدار العلم الـذي يـدرس فـي المـدارس لـيس كافيـا ليجعل الشـخص غنيـاً، بينمـا مدرسـة الحيـاة قـادرة علـى إعطاء الأشخاص الخبرة اللازمة ليصبحوا أغنياء، وكـان اللغز في المسألة أن كارنيجي اتفق مع هيل أنـه إذا كانت وجهة نظره صحيحة فإن السيد هيل نفسه سيصبح غنيـاً أثنـاء عمليـة جمـع المعلومات لإنتاج الكتاب. (وهذا ما حدث فعلاً).

الكتـاب مليـئ بالأفكـار التـي يمكـن متابعـة نشـرها فـي الأسابيع القادمـة، لكن دعوني الآن أشـاركـم بـالخطوات الست الرائعة لتصبح غنياً:

١- حـدد بالضبط المبلـغ المـالي الـذي تريـد أن تكسـبه. لـيس كافياً أبداً أن تقول أريد الكثير مـن المـال، ولكـن قل مـثلاً: أريد أن يكون دخلي السنوي مائـة ألف دولار سنوياً.

٢- حدد تماما ماذا تريد أن تدفع مقابل هذا المال الذي تريده، ليس هناك في الواقع أي مصداقية أو معنى لكلام مثل (لاشيء مقابل شيء).

٣- حدد موعد أو وقت Time limit أو يوم معين لجنيك هذا المال.

٤- أنشئ خطة واضحة ومحددة لتنفيذ هدفك وابدأ فوراً لوضع الخطة موضع التنفيذ.

٥- أكتب بوضوح واختصار جملة شاملة عن المبلغ الذي ترغب في الحصول عليه، حدد الوقت المطلوب وماذا تنوي منحه مقابل هذا المال، وأخيراً أوصف بوضوح الخطة التنفيذية لتحقيق هدفك.

٦- اقرأ جملتك المكتوبة مرتين يومياً وبصوت عالي!

الآن من السهل التصديق والعمل بالخطوات السابقة، وبنفس الوقت من السهل أيضاً عدم العمل بالخطة السابقة معتقدين أنها غير منطقية. الخيار الوحيد هنا خيارنا، رغم أنني أفكر بأنه ليس هناك أذىً من المحاولة!!

كتاب فكر (تصبح غنياً) والسر المفقود

تحدثنا في الأسبوع الماضي عن كتاب (فكر تصبح غنياً) من نسخته الأصلية الإنجليزية وكتبت عن قصته، وكيف أن أندرو كارنيجي أوكل مهمة كتابة هذا الكتاب ل نابليون هيل الذي عمل بكل جهده لإنجاح هذا الكتاب، فقد قابل ما يزيد على ٥٠٠ شخصية ثرية من المشاهير و أصحاب الملايين،من أجل البحث عن أسباب نجاحهم وإستخلاص معادلة النجاح والثروة من سيرتهم. كان هم أندرو كارنيجي أن يثبت نظريته في النجاح والثروة،أما نابليون هيل فقد توصل إلى أبعد من ذلك!! لقد وصل إلى معادلة النجاح والثروة بل إلى قوانين النجاح بل إلى أبعد..وأبعد من ذلك.. لقد وصل إلى ما يعرف ب (فلسفة الإنجاز الشخصي) Philosophy of Achievement، والذي يتكلم عنه الآن معظم مدربي التنمية البشرية.

إن نابليون هيل الذي ولد عام ١٨٨٣ وتوفي في عام ١٩٧٠ إستطاع خلال عشرين عاماً من العمل المستمر والدؤوب، من مقابلة أكثر مشاهير عصره نجاحاً وإنجازاً ومن هؤلاء: المخترع توماس أديسون،ومخترع الهاتف ألكسندر جراهام بل،ومليونير عصره جون دي روكفلر،وكذلك هنري

فورد وتشارلز شواب وجورج إيستمان و قد عمل مستشاراً لدى رئيسين من رؤساء أمريكا وهما وودرو ويلسون وفرانكلين دي روزفلت،كل هذا قبل أن ينشر الكتاب في سنة ١٩٣٧م.

للكشف عن بعض أسرار الكتاب سوف أدعوكم لمشاهدة هذا الفيديو المرفق الذي يحتوي شيئاً من الكنز،ولكن قبل أن أترككم أحب أن أشاركم ببعض أقوال وحكم تعد من مكتشفات نابليون هيل،إليكم هذه الكلمات.

Desire is the starting point of all achievement, not a hope, not a wish, but a keen pulsating desire which transcends everything

الرغبة وليس الأمل أو الأمنيات هي نقطة البداية لكل الإنجازات، الرغبة الشديدة النابضة بالحيوية سوف تحقق كل شيء.

Any idea, plan, or purpose may be placed in the mind through repetition of thought .

إن أي فكرة أو خطة أو هدف يمكن أن ترسخ في عقلنا عبر ملكة التكرار.

Edison failed 10, 000 times before he made the electric light. Do not be discouraged if you fail a few times.



إن أديسون قد فشل أكثر من ١٠ آلاف مرة قبل أن يخترع المصباح الكهربائي،فلا يصيبنك الإحباط إذا فشلت مرات عدة.

If you cannot do great things, do small things in a great way.

إذا لم تستطع ان تفعل أشياء عظيمة، إفعل أشياء صغيرة بطريقة عظيمة.

Most great people have attained their greatest success just one step beyond their greatest failure .

إن معظم الناجحين العظماء حققوا أعظم إنجازاتهم،قبل خطوة واحدة من أعظم لحظات فشلهم.

What ever the mind can conceive and believe the mind can achieve

إن أي شيء يمكن للعقل أن يتصوره،يمكنه أن يحققه وينجزه.

كتاب (فكر تصبح غنياً) النسخة العربية

وصلنا هنا إلى آخر المشوار في حديثنا حول كتاب (فكر تصبح غنياً) حيث سنحاول الإجابة على الأسئلة المحيرة التي طرحناها سابقاً،وقد حصلنا على النسخة العربية التي سنضيفها لكي يستمتع بقراءتها القراء ومتابعي مدونتي خليكم معنا.

لقد تم نشر كتاب (فكر تصبح غنياً) لأول مرة في سنة ١٩٣٧م وبيعت الخمسة آلاف نسخة الأولى كلها في غضون ستة أسابيع فقط!! و تم طبع عشرة آلاف نسخة أخرى من الكتاب ونفذت أيضاً من الأسواق في غضون ستة أسابيع فقط!! وبعدها تم طباعة ٢٠ ألف نسخة من الكتاب،وقد قرأت في أحد المواقع الأجنبية أن المليونير هنري فورد صاحب شركة فورد للسيارات، هو من كان يشتري تلك النسخ محاولاً منع الناس من قراءة أسرار النجاح والثروة الموجودين في هذا الكتاب حتى لا يصبحوا أغنياء مثله!! وسواء كان هذا الكلام صحيحاً أم لا إلا أن هذه النظرية موجودة في واقعنا المعاش، فمعظم الأغنياء لا يرغبون في أن يصبح الآخرين مثلهم لأن ذلك يمنع تميزهم ويقلل من نفوذهم..أليس كذلك؟!!

ما يهمنا في الموضوع أن الكتاب إنتشر فيما بعد سواء بنسخته الأصلية أو المعدلة،رغم كل محاولات إخفاءه وقد أثر في الكثيرين حتى يومنا هذا،حيث يقول عنه المستثمر الأمريكي المليونير دبليو كليمنت ستون: # لقد ألهم هذا الكتاب وحث الكثير من الرجال والنساء على تحقيق النجاح أكثر من أي كتاب آخر في هذا العالم#

كما أن خبير التنمية البشرية بريان تريسي قال عنه:*إن هذا الكتاب هو أفضل كتاب كتب في مجال النجاح الشخصي على مر التاريخ،لقد جعلني هذا الكتاب مليونيراً*

إن أسلوب نابليون هيل في الكتاب مشوق وممتع،فهو لن يخبرك أبداً بمعادلة النجاح،ولكنه جعلها في طيات الكتاب وتركها لك لكي تكتشفها بنفسك،وتستعملها لمصلحتك،وحتى لا أطيل عليكم أود هنا أن أعرض بعض من أهم جمل وفقرات جاءت في الكتاب:

الأفكار أشياء ملموسة حقاً وتصبح قوية عند تحقيقها، خصوصاً عندما يتم مزجها بوضوح الهدف والمثابرة والرغبة المشتعلة لترجمتها إلى ثروة أو أي أمور مادية أخرى.

لقد أصاب النجاح كل الذين إمتلأ وعيهم بالنجاح وكيفية تحقيقه،أما الفشل فيصيب أولئك الذين يسمحون للفشل دون إكتراث أن يتملك وعيهم.

قبل أن يحالف النجاح حياة أي رجل لا بد أن يواجه هزيمة أو إنكساراً مؤقتاً، وربما بعض الفشل.

لا يمكن للحظ السيء أن يكون مصيراً دائماً لأي أحد.

لن أتوقف عن العمل عندما يقول الآخرون (لا).

لا تدع أحداً يسخر من أحلامك.

قوة الرغبة المدعومة بالإيمان يمكن أن تحقق أي شيء.

عندما تبدأ الثروات بالمجيء فإنها تأتي مسرعة وبوفرة كبيرة،إلى درجة أنك ستتعجب أين كانت تختبئ عنك في السنوات العجاف.

إذا كان الشيء الذي تتمنى فعله صحيحاً وأنت تؤمن به، إنطلق ونفذه وحقق أحلامك،ولا تبالي بما يقوله الآخرون إذا واجهت نكسة مؤقتة أو مرحلية، لأن الآخرين قد لا يعرفون أن كل فشل يجلب معه بذور نجاح مساو له.

من المهم أن تعرف أن أصدقاء ماركوني (مخترع اللاسلكي) حجزوه للفحص في مستشفى للأمراض العقلية،عندما أعلن أنه إكتشف وسيلة تمكنه من إرسال رسائل عبر الهواء دون أسلاك أو وسائل إتصالات مادية!!!

قراءة ثانية في كتاب (فكر تصبح غنياً) ج١

عندما وضع نابليون هيل اللمسات الأخيرة على كتابه (فكر تصبح غنياً) ونشره في عام ١٩٣٧،لم يتنبأ أحد بالتأثير الكبير لهذا الكتاب، لكن الكتاب حقق إنتشاراً كبيراً منذ صدوره،ونجح نجاحاً منقطع النظير حتى بيع منه ملايين النسخ وترجم للعديد من اللغات،وكان بمثابة بزوغ فجر جديد في علم بناء الثروة في بدايات القرن الماضي القرن العشرين.

وقد جاء الكتاب نتاج مجهود كبير إستمر لعشرين عاماً،ويتمحور حول وضع فلسفة خاصة للنجاح يمكنها تحديد السمات الرئيسية لتحقيق الإنجاز،هكذا طلب المليونير أندرو كارنيجي من الكاتب الصحفي نابليون هيل أن يفعل، فإنطلق هذا الأخير ليلتقي بنخبة من الناجحين ومليونيرات ذلك الزمان، حيث إلتقى هنري فورد ملك صناعة السيارات،وتشارلز شواب مليونير الحديد والصلب، وجون روكفولر أغنى رجل في ذلك العصر،وتوماس أديسون العبقري صاحب الألف إختراع، وثيودور روزفلت الرئيس الأمريكي السابق وغيرهم، ليستخلص منهم آراءهم ورؤيتهم حول صناعة الثروة والمال.

ونستطيع القول ببساطة شديدة أن الجوهر الأساسي

لكتـاب (فكـر تصـبح غنيـاً) هـو حكمـة رائعـة وبسـيطة يمكـن صـياغتها بـالقول: (إن تعلـم الطريقـة التـي يمكنـك مـن خلالهـا التحكم في تفكيرك هو الشيء الوحيد الذي سيحدث فارقاً مهماً في جودة حياتك).

من خلال قراءاتي المتعددة للكتب التي صدرت حول هذا الكتاب،وجدت أن هنـاك كتاباً غربيين كثيرين كتبوا فـي تحليل الكتاب ومـا يحتويـه مـن آراء نـابلون هيل،حيث أن آراؤه كانـت غيـر مباشـرة فـي كثيـر مـن الأحيـان وتحتـوي الكثيـر مـن التأويل،ولا بـأس أن نستفيد مـن آراؤهـم القيمـة، إليكم عشـرة دروس جديدة إستخلصتها من الكتاب:

١) أعثر على هدفك المحدد.

يفتـتح هيـل كتابـه قـائلاً: (فـي الواقـع تعد الأفكـار أشـياء حقيقيـة،بل أنهـا أشياء قوية،خاصـة عنـد مزجهـا بثبـات الهدف والمثـابرة والرغبـة التواقـة لتحويلهـا إلـى ثـروات أو أي أشـياء مادية أخرى)، ووفقاً لما يراه هيل فإنه لا يمكن إنجاز اي شيء عالي القيمة بدون وجود هدف محدد.

والفكـرة الجوهريـة يلخصـها لنـا الكاتـب جـيمس ألـن فـي قولـه: (بخـلاف أن تمتلـك هـدفاً منفـرداً،لا بـد أن يكـون لـديك

غرض منطقي ومفيد وأن تكرس نفسك كلياً لتحقيقه).

٢) الفرص يمكنها التسلل من الأبواب الخلفية.

يتحدث نابليون هيل عن الطبيعة الخادعة للفرصة قائلاً: إنها غالباً ما تظهر في شكل مختلف وتشكل توجهاً مختلفاً تماماً عما كان متوقعاً. ويحذر هيل من أن هذا يعد إحدى خدع الفرصة،حيث أن لها سمة ماكرة تتمثل في التسلل عبر الأبواب الخلفية.

ولعل ما يعبر عن هذه الفكرة بوضوح أكثر هي مقولة شهيرة للأديبة الأمريكية (هيلين كيلر) حيث تقول: (عندما ينغلق الباب أمام إحدى الفرص، ينفتح باب آخر، لكننا عادة ما نتوق بشدة إلى الباب المغلق لدرجة أننا لا نرى الباب المفتوح أمامنا).

٣) للأفكار قوتها.

يقترح هيل أن أي شخص يتبع طريقته لتحقيق النجاح سيدرك أن المنفعة التي سيكتسبها لن تتمثل في النقود، لكن ستتمثل في المعرفة المحددة بان الحافز غير المادي للفكرة يمكن تحويله إلى النظير المادي من خلال تطبيق المبادئ المعروفة.

منذ قديم الزمن قال فيلسوف صيني: تتمثل هويتنا فيما نفكر فيه،فكل شخصيتنا تنبع من أفكارنا، ومن خلال أفكارنا نصنع عالمنا.

٤) ماذا تقول مفرداتك عنك؟

يقول هيل: تتمثل إحدى نقاط الضعف في الجنس البشري في مدى معرفة الإنسان لكلمة مستحيل.إذا كانت أفكارنا تتمتع بقدر كبير من القوة، والكلمات هي الوسيلة التي نستخدمها للتعبير عن تلك الأفكار أو توضيحها، فسينتج عن هذا أن المفردات التي نستخدمها لها تأثير كبير على واقعنا الذي نحيا فيه.

إن الكلمات تتمتع بقوى خفية، فعلى سبيل المثال إذا كنت تخبر نفسك بأنك تشعر بالإجهاد، فلا يجب أن تكون مندهشاً عندما تجد نفسك مجهد دائماً!!

إليك هذه الفكرة ... زد من ثروتك اللغوية ومن المفردات التي تستخدمها، خاصة في المجال الذي يتعلق بهدفك المحدد.

قراءة ثانية في كتاب (فكر تصبح غنياً) ج٢

نتابع اليوم بإذن الله الجزء الثاني من هذه القراءة الثانية لكتاب (فكر تصبح غنياً) للكاتب نابليون هيل:

٥) كن متفتحاً وإنظر للأمور من زاوية أخرى.

وفقاً لما كتبه هيل (هناك نقطة ضعف أخرى موجودة في العديد من الناس والتي تتتمثل في عادة تقييم كل شيء وكل شخص وفقاً لإنطباعاتهم ومعتقداتهم). بمعنى آخر، يفترض معظم الناس أن نظرتهم للعالم هي النظرة الوحيدة، ويقومون بالحكم على الأمور من خلال هذا الإدراك الخاطئ.

سأل ضابط شرطة شخصين أن يصفا له ما حدث في مسرح الجريمة، فوجد روايتين مختلفتين، لكن أحداً منهما لم يكن كاذباً!! كيف حدث ذلك؟!! التفسير العلمي لهذه الظاهرة أن الشاهدين قد لاحظا أشياء مختلفة إعتماداً على خبراتهما السابقة،وعلى نظام تنقية المعلومات الخاص بكل منهما. والفكرة هنا أننا نرى الأشياء كما هي، لكننا نراها وفقاً لرؤيتنا الخاصة.

٦) كن حالماً عملياً.

يقول هيل: (إن الحالم العملي كان وسيظل دائماً أحد أنماط صناعة الحضارة). وهو يؤكد أن التحمل وتفتح العقل

من الضروريات العملية بالنسبة للحالم هذا الأيام، إن الذين يخافون من الأفكار الجديدة محكوم عليهم بالفشل قبل أن يبدأوا.

لقد كان والت ديزني أحد أنماط صناعة الحضارة بدون شك،لقد قام بتصميم شخصية الفأر (ميكي ماوس) وعانى كثيراً من الإفلاس في بعض أعماله التجارية، ورفض الكثير من البنوك (رفضه ٣٢١ بنكاً) إقراضه من أجل مشروعه مدينة والت ديزني الترفيهية، لكنه نجح أخيراً لأنه لم يستسلم أبداً ولم يتخلى عن حلمه ولو للحظة.

٧) وفق بين مشاعرك وهدفك.

يقول هيل: (كل الأفكار التي تكتسب صبغة عاطفية (تعبر عن المشاعر) وتختلط بالإيمان، تبدأ فوراً في تحويل نفسها إلى المقابل المادي)، بمعنى آخر، إن الأفكار التي تحدث الفارق هي فقط الأفكار التي تشعر بها عاطفياً من داخلك.

يعبر عن هذه الفكرة الجوهرية الخبير الكاتب إيرل نايتنجيل حيث يقول: (كلما إنتابنا إحساس أو شعور عميق بفكرة أو هدف ما، تأكد تغلغل هذه الفكرة بعمق في العقل الباطن،مما سيقودنا على طول الطريق نحو تنفيذ الهدف).

٨) إذا فشلت خطتك الأولى ضع خطة بديلة.

إن أحد خطوات تحقيق الثراء الهامة تتمثل في التخطيط المنظم، يقول هيل: (إذا لم تعمل الخطة الأولى التي تبنيتها بنجاح، فلتستبدل بها خطة جديدة. وإذا فشلت الخطة الجديدة في العمل، فلتستبدل بها أخرى حتى تجد الخطة التي تؤدي العمل الذي تريده، هذه هي الطريقة الوحيدة لتحقيق النجاح).

ولعل الكاتب وليام إيه وارد يساعدنا في فهم هذه الفكرة الجوهرية حين يقول: (هناك أربع خطوات لتحقيق الإنجاز: التخطيط الهادف، والإعداد الحذر، والتنفيذ الإيجابي، والمتابعة بمثابرة).

٩) لا يفوز المستسلم أبداً، ولا يستسلم الفائز مطلقاً.

يعتبر نابليون هيل هذه الخطوة من أهم الخطوات في الطريق نحو تحقيق الثراء،حيث يقول: (تعد المثابرة من العوامل الرئيسية في عملية تحويل الرغبة إلى مقابلها المادي، يتمثل أساس المثابرة في قوة الإرادة). وكأنه قصد أن يقول: أن قلة المثابرة تعد من أهم أسباب الفشل.

كان نابليون هيل قد قابل المخترع الشهير توماس إديسون،و هو أول من أشار إلى محاولاته الكثيرة لإختراع المصباح الكهربائي،يتحدث هيل في كتابه عن توماس إديسون وكيف أنه واجه الهزيمة أكثر من عشرة آلاف مرة قبل أن

يكتشف المصباح الكهربي. لو إستسلم إديسون للهزيمة بعد المحاولة الخامسة أو الخمسمائة،ربما كنت ستظل تقرأ حتى الآن تحت ضوء الشمع أو مصباح الغاز!!

١٠) ليس هناك شيء يسمى سوء الحظ.

يقول هيل: (هناك ملايين من الأشخاص الذين يعتقدون أنه قد حكم عليهم بالفقر والفشل بسبب بعض القوى الغريبة التي يعتقدون أنه لا يمكن السيطرة عليها). لكنه أقر بعد ذلك أنه يجب عليك أن تتخلص من كل مؤثرات البيئة المشئومة وأن تبدأ في بناء حياتك بطريقة سليمة ومرتبة.

العالم مليء من حولنا بأشخاص ناجحين واجهوا صعوبات البيئة ونجحوا في تخطيها، ويتحدث هيل عن هيلين كيلر الكاتبة المشهورة التي تخرجت من الجامعة على الرغم من انها أصيبت بالعمى والصمم والبكم بعد فترة قصيرة من مولدها. لقد كان بيتهوفن أصم وكان جون ميلتون أعمى، إلا أن إسميهما سيبقى خالداً على مر الحياة،لأنهما تحديا الظروف المحيطة ونجحا رغم كل شيء.

أختم هذه النقطة بمقولة جميلة صاحبها هو رالف والدو إيمرسون حيث يقول: (إن أول شيء يقوم به كل إنسان عظيم هو أنه يساعدنا على إدراك عدم أهمية الظروف المحيطة بنا).

لقاء مع مايك ليتمان مؤلف كتاب (حوار مع مليونيرات). ج١

ما الذي يلزمك لتغيير عقلك لتفكر مثل المليونيرات؟! ما الذي يلزمك لتفكر مثل بيل جيتس وستيف جوبز وأنتوني روبنز؟! سؤال يدور في أذهاننا جميعاً، ولكن القليل منا من كلف نفسه عناء قطع الميل الإضافي للإجابة على هذا السؤال.في مقالي هذا اليوم سأروي لكم قصة شاب سأل نفسه هذا السؤال مبكراً وهو في التاسعة عشرة من عمره، وإحزروا ماذا حدث ...؟! لقد وجد ما يبحث عنه وأصبح مليونيراً...

مايك ليتمان الشاب الأمريكي الذي نتحدث عنه اليوم هو الشاب الذي بدأ بحثه عن إجابة لهذا السؤال وهو في التاسعة عشر، لكنه لم يفلح في إيجاد الجواب، فما كان منه إلا أن دخل الجامعة وتخرج منها وفي زحمة الحياة نسي البحث عن إجابة لسؤاله القديم الجديد، ثم تعثر في ست سنوات في ست وظائف مختلفة، وأخيراً توقف ليفكر ثانية عاقداً العزم هذه المرة على إيجاد إجابة لسؤاله القديم، وأخيراً واتته الفرصة في فكرة صغيرة وبسيطة ولكنها مدهشة حقاً، ترى ما هي هذه الفكرة؟!

كانت فكرة مايك ليتمان أن يجري حوارات مع المليونيرات في حلقات إذاعية عبر الراديو، ثم يذيعها على

الهواء، وكان هدفه الرئيسي في البداية أن يدرس عقلية هؤلاء الناجحين ويسجل عاداتهم وأساليبهم علـه يصبح مثلهم يوماً ما،وقد إستأجر لذلك الهدف أستوديو ب ٧٥ دولاراً لكل حلقة،وكان عدد المستمعين- كالعادة – في بداية كل مشروع إثنين فقط!! وأعتقد عزيزي القارئ أنك خمنت الآن أن هاذين المستمعين هما أبو مايك وأمه، نعم صحيح..

ولأنه لا شيء يقف أمام قوة العزيمة والمثابرة فقد إستمر بحلقاته لسنوات، ليحقق هدفه أخيراً ليصبح مشهوراً ومليونيراً صنع نفسه بنفسه Self Made Millionaire**، وهو قال أنه حين قرر نشر كتابه (حوارات مع المليونيرات) رفضه ٣٢ ناشراً،فقرر نشره بنفسه مع بعض أصدقائه عام ٢٠٠١، والنتيجة بالنهاية أنه أصبح صاحب كتاب يعتبر من أكثر الكتب مبيعاً في أمريكا، وبرنامجه المعروف** Mike Litman Show **يستمع إليه الملايين عبر العالم، كما أصبح مدرباً تنموياً محترفاً ساعدت برامجه أكثر من ٢٥٠ ألفاً خلال السنوات القلائل الماضية.**

سأترككم تستمعون إلى حوار مع مايك ليتمان شخصياً يروي لكم قصته والدروس التي تعلمها، لكن قبل ذلك أحب أن أوجز لكم بعض من أهم الدروس التي إستوعبتها من حواراته:

١- لديه حكمة يرددها دائماً وهي: حافظ على الأمور جارية ومستمرة حتى وإن كانت لا تسير في الطريق الصحيح. (أي يمكنك التعديل عليها مستقبلاً)

You don't have to get it right…You just get it going

٢- إن الفرص المالية العظيمة تبدأ بالقول (نعم) لأي فرصة تتاح لك.

٣- يجب عليك أن تحقق الحرية المالية بنفسك (Financial Freedom) وتتحكم بمستقبلك المالي.

٤- حكمة جميلة أخرى: Knowing without doing is not knowing

المعرفة بدون فعل ليست معرفة. (أي أن العلم بدون عمل لا يساوي شيئاً).

٥- إن السبب الرئيسي في فشل الناس هو تشتت تركيزهم.

The only reason people fail is broken concentration

٦- إن الناجحين دائماً يجعلونها عادة عندهم أن يفعلوا الأشياء التي لا يحبونها.

لقاء مع مايك ليتمان مؤلف كتاب (حوار مع المليونيرات) ج ٢

ما الذي يمنعك من تحقيق ثروتك الخاصة؟! هل تحب تحقيق قفزات كبيرة نحو تحقيق ثروتك؟!

كيف تجذب إليك القوة الدافعة Momentum التي تدفعك لتحقيق ثروتك؟

ما هو الشيء الذي يميزك عن الآخرين على الأقل ب ١%؟

في هذا الجزء الثاني من مقابلة مع مايك ليتمان صاحب كتاب (حوارات مع مليونيرات)، يجيب مايك عن هذه الأسئلة التي تدور في خلد الكثير منا، ويوضح مايك ليتمان نقطة مهمة جداً، وهذه النقطة لها علاقة بما يروج له الكثير من خبراء التنمية البشرية والذين يحثون الناس على ما يعرف بسحر التفكير على مستوى كبير أو The Magic of Thinking big، فهو يقول إن الناس تفهم خطأ هذا المفهوم، وتحلم بالثروة التي تهبط عليها فجأة وهذا ليس واقعياً، ولهذا هو يروج لمفهوم آخر يطلق عليه إسم سحر التفكير على مستوى صغير The Magic of Thinking small، أو سحر التفكير على مستوى صغير.

وفي شرحه لهذه النقطة يقول مايك ليتمان إن على الإنسان أو المستثمر الصغير التفكير بتحقيق نجاحات صغيرة أولاً، فإنك لا تحقق مرابح بمليون دولاراً ما لم تحقق أولاً مربحاً بمئة دولاراً،ثم ألف دولار ثم ١٠٠ ألف ثم مليون دولار،تحتاج إلى التدرج لتحقيق هدف كبير بعيد المدى عن طريق نجاحك في تحقيق أهداف صغيرة قصيرة المدى.

بالنسبة للقوة الدافعة التي يسميها الخبراء Momentum فيمكن إستغلالها سلبياً وإيجابياً، ويفشل أغلب الناس بإستغلالها بالطريقة الصحيحة،و الطريقة الصحيحة كما يوضحها مايك هي عن طريق تحقيق نجاحات صغيرة أو إنتصارات بسيطة قصيرة، وفي لحظات الفرح الشديد بما أنجزت عليك أن تفكر بالإنجاز القادم الذي يدفعك خطوة أخرى إلى الأمام وهكذا..، فعندما بدأ مايكل ديل بيع إنتاجه من الكمبيوترات عن طريق الإنترنت،كانت تلك أول مرة يحدث هذا،وبالتالي باع منذ البداية جهازاً واحداً ثم إثنين ثم ثلاثة، ولكن بسبب من إصراره على النجاح نجحت طريقته وحقق الملايين،ثم قلدته بقية الشركات.

أدعوكم لمشاهدة فيديو الجزء الثاني من المقابلة، مع مايك ليتمان، وهذه بعض النقاط التي أوردها:

١- ركز تفكيرك على الخطوات العملية لتحقيق أهدافك وليس النتائج.

Focus on the action steps not the results

٢- ركز تفكيرك على عملية إنجاز وتحقيق العمل الصحيح.

Focus on the process of doing the right things

٣- كل شيء لاتملكه في حياتك هو بسبب أنك قررت عدم تخصيص الوقت الكافي لتحقيقه.

Everything that you don't have in your life that because you decide not to trade time for it

٤- إنك تصبح مليونيراً ليس في وقتك الأساسي، ولكن بإستغلال أوقات فراغك.

You become a millionaire not in your busy time but in your spare time

٥- إستخدم أوقات فراغك لتجعل النجاح عادة لك.

Use your spare time to make success a habit

٦- وأخيراً ...إستيقظ مبكراً،غادر بعد مغادرة الجميع في الدوام، إقرأ كتباً في أوقات الفراغ، إستخدم كمبيوترك المحمول في السيارة، فإن الوقت هو أهم عملة تملكها في حياتك.

الخطوات السبع العملية لجذب المال والثروة إليك

ما هي الخطوات العملية (Action steps) التي تحتاجها لتضعك على الطريق الصحيح لجذب الثروة إليك؟

هل يمكن لأي إنسان أن يفعلها؟ أي يصبح مليونيراً؟ وما اللازم لذلك؟ كيف يمكن إستخدام المفاهيم الإبداعية في عملية جذب الثروة إليك؟ في هذا الجزء الثالث من المقابلة مع مايك ليتمان مؤلف كتاب (حوار مع المليونيرات) يجيب الكاتب عن واحد من أخطر الأسئلة في عالم المال والأعمال، وهي السؤال عن طرق جذب المال إليك والنجاح في الأعمال، وبصيغة أخرى ما هي الخطوات العملية اللازمة للنجاح وبناء الثروة بالنسبة للمستثمرين المبتدئين والجدد.

يقول مايك ليتمان إن هناك سبع خطوات لازمة عليك أن تضعها في إعتبارك لكي تحقق النجاح في أعمالك وتجذب الثروة إليك:

الخطوة الأولى: أعثر على مركبتك. Find your Vehicle

المقصود هنا أن تجد الدافع القوي الذي يقودك من المكان

الذي أنت فيه الآن إلى المكان الذي تريد الوصول إليه.

الخطوة الثانية: أعثر على السوق المناسبة. Identify the Market

أعثر على السوق المناسبة لترويج منتجك، ويعرف السوق هنا بأنها المكان المناسب للناس ليصرفوا أموالهم فيه،أي هي المنطقة التي يتواجد بها الناس بكثرة ومستعدين لدفع مبالغ كبيرة من أجل الحصول على منتجهم.

الخطوة الثالثة: الإنتقال من الخيال إلى الواقع،وإتخاذ الخطوات المناسبة لذلك. Establish present

وهو يقصد هنا عملية إنشاء عمل على أرض الواقع،فمثلاً إذا كان عملك على الإنترنت فعليك إنشاء موقع أو مدونة يقصدها الناس فيتعرفون من خلالها عليك،وهي طريقة أيضاً لترويج المنتج الذي ستروج له لاحقاً.

الخطوة الرابعة: جلب الجماهير والعملاء إلى عملك. Build Audience or Generate Traffic

لكي تكسب ثقة الناس وإعتمادهم عليك،عليك أن تجذبهم لموقعك بكل الوسائل والأدوات المتاحة في السوق،تذكر أنك هنا تدير عمل وإدارة الأعمال تعتمد على حل المشاكل في أساسها،والكثير من رجال الأعمال الذين أوجدوا حلولاً لمشاكل صعبة ومعقدة أصبحوا مليونيرات.

الخطوة الخامسة: إيجاد منتج لتروج لـه وتبيعه. Find something to sell.

أصـبح عنـدك الـدافع والسـوق والموقـع والعمـلاء،الآن الوقـت مناسـباً لإيجـاد منـتج تسـوقه وتبيعـه لكـي تـربح مـن إيراداتـه،ويمكنك الـربح بـدون عمـل أي منـتج عن طريـق بيـع منتجات الآخرين فيما يعرف بالأفلييت ماركتنج (أخذ نسبة من الربح على بيع منتجات الآخرين).

الخطوة السادسة: بناء قاعدة بيانـات خاصـة بـالعملاء. Building a Data

عليـك جمـع إيمـيلات جميـع المتـابعين لعملـك لبنـاء قاعـدة بيانات لعملائك، من أجل التواصل معهم مستقبلاً وتقديم المزيـد من العروض لهم، ولعل أفضل نظام موجود بالسوق لعمـل ذلـك هـو مـا يعـرف بالتسـويق بالمراسـلة Email marketing**، وهنـاك شركات مختصة تقدم لك هذه الخدمة المدفوعة مثل (**Aweber، Getresponce**) حيث يمكنك إرسال الإيميل الواحد لآلاف النـاس.**

الخطوة السـابعة: إيجـاد وسـائل لتحويـل النـاس إلـى عمـلاء. Find ways to monetize your audience

راسل عملائك بإنتظام وأنشأ علاقات فعالة معهم،حـاول أن تجد النـاس المنـاسبين الذين تجمعهم إهتمامـات معينـة وراسـلهم

فيما يهمهم، فكر في وسائل أخرى يمكن أن تفيد عملائك بها، مثل عمل إستبيان عما يحبون أن توفره لهم، والإستجابة لهم.

لمراسلة الكاتب ولاقتراحاتكم ولتعليقاتكم على الإيميل:

bilal4success@aol.com

Bilal4success@gmail.com

http://www.bilal4success.net

